



Empreendedorismo social em Cabo Verde: o sistema de microcrédito

Zidyane Gomes Barbosa Vicente

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Empreendedorismo e Internacionalização

Porto-2016

INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO

INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO



Empreendedorismo social em Cabo Verde: o sistema de microcrédito

Zidyane Gomes Barbosa Vicente

Dissertação de Mestrado

**Apresentado ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto
para a obtenção do grau de Mestre em Empreendedorismo e Internacionalização
sob a orientação da Doutora Susana Bernardino**

Porto – 2016

**INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E ADMINISTRAÇÃO DO PORTO
INSTITUTO POLITÉCNICO DO PORTO**

Agradecimentos

Para que fosse possível a realização desta dissertação foi muito importante a ajuda e motivação, vinda da parte de familiares, amigos e professores.

Agradeço aos meus pais, Hirondina Silva Gomes e José Carlos B. Vicente por me incentivarem sempre e por terem a minha formação como uma prioridade, por serem a minha inspiração.

Agradeço a minha tia, Maria Lina A. Barbosa Vicente, por ter estado sempre ao meu lado, e pela sua ajuda na realização desta dissertação.

Agradeço a minha professora e orientadora, Doutora Susana Bernardino, pelo apoio, pela motivação, pela paciência e pela disponibilização do seu tempo, para me acompanhar na realização desta dissertação.

Ao Osvaldo Pina Borges, pela motivação, encorajamento e paciências nos momentos de maior desânimo e stress.

Às minhas amigas e companheiras Tairine e Carla, pela amizade, motivação e companheirismo durante todo o este percurso.

Também agradeço a todas os responsáveis das instituições que se mostraram disponíveis em colaborar e disponibilizaram o seu tempo, para prestar a sua colaboração na concretização desta investigação.

Lista de abreviaturas

ACDI/VOCA - *Agricultural Cooperative Development Internacional/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance*

ADF – Associação para o Desenvolvimento em África

AGRE – Apoio às Atividades Geradoras de Rendimento

AMUSA – Associação para o Mutualismo de Santo Antão

ASDIS – Associação de Solidariedade para o Desenvolvimento das ilhas de Cabo Verde

BCV – Banco de Cabo Verde

BM – Banco Mundial

CECV – Caixa Económica de Cabo Verde

CEDEAO – Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental

CITI-HABITAT – Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social para o Habitat

CPLP – Comunidade dos Países de Língua Oficial Portuguesa

CRESCEBRAVA – Associação de Desenvolvimento Comunitário da Brava

ECV - Escudo de Cabo Verde

FAM-F – Federação das Associações Cabo-verdianas que operam na área de Microfinanças

FMI – Fundo Monetário Internacional

IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

IMF – Instituição de Microfinanças

INE – Instituto Nacional de Estatística

MAIENSE – Caixa de Poupança e Crédito Mútuo Maiense

MCA – Millenium Challenge Account

MORABI – Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher

OMC – Organização Mundial do Comércio

OMCV – Organização das Mulheres de Cabo Verde

ONU – Organização das Nações Unidas

ORAC – Organização das Associações Comunitárias de São Nicolau

PIB – Produto Interno Bruto

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

SOLMI – Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção

UNSOCOR – Cooperativa de Crédito Rural

Resumo

O fenómeno do empreendedorismo social é um acontecimento atual e vem sendo objeto de estudo por parte de vários investigadores no âmbito internacional, ainda que seja um campo pouco aprofundado em Cabo-Verde.

Cabo Verde dispõe, no entanto, de alguma experiência na área do microcrédito. Os primeiros contactos com este tipo de negócio social começaram em meados dos anos 90, com o surgimento de Organizações Não Governamentais (ONG) nacionais que emergiram a partir do apoio cedido por outras ONG internacionais com experiência no tema. Com este estudo pretende-se identificar e compreender a importância do microcrédito na vida dos cabo-verdianos e verificar a relação existente entre o microcrédito e o empreendedorismo social em Cabo Verde.

O estudo realizado é constituído por uma parcela teórica que constitui a revisão de literatura, que serviu de alicerce para a elaboração do estudo empírico. O estudo empírico foi realizado a partir de uma metodologia qualitativa, baseada em estudos de caso múltiplos, através da aplicação da técnica da entrevista semiestruturada a seis das quinze organizações que operam na área das microfinanças em Cabo Verde e cujo principal produto é o microcrédito. A amostra é constituída por uma organização estatal (CECV Microfinanças), e cinco ONG (Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher (MORABI), Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV), Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção (SOLMI), a Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção da Família (FAMI-PICOS) e o Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social para o Habitat (CITI-Habitat).

Os dados primários recolhidos através da entrevista, foram tratados de forma descritiva e expressas através do estudo de caso. Os resultados deste estudo permitiram identificar os estratos da sociedade cabo-verdiana onde o microcrédito tem maior influência, assim como o seu impacto na redução do desemprego, na mudança de vida dos cabo-verdianos, e o seu papel na luta contra a pobreza. O estudo realizado permitiu confirmar que as mulheres são o principal foco do microcrédito. Permitiu também constatar que o microcrédito se encontra relacionado com o empreendedorismo na medida em que o principal objetivo dos programas de financiamento atribuídos é o desenvolvimento de atividades geradoras de rendimento, muito embora estas sejam também acompanhadas por iniciativas destinadas à capacitação e formação dos beneficiários, comprovando o seu

caráter social. Este estudo permitiu identificar que as instituições microfinanceiras (com destaque para as ONG) incentivam o empreendedorismo social através de formações e parcerias com instituições/associações comunitárias sem fins lucrativos e com outras instituições que atuam em Cabo-Verde, porém são raros os pedidos de financiamento através de microcrédito por parte de associações comunitárias.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Empreendedorismo social, Microcrédito, Instituições microfinanceiras, Organizações não-governamentais, Cabo-Verde.

Abstract

The phenomenon of social entrepreneurship is current and has been studied by researchers in the international scope, however it is an area not so deeply developed in Cape Verde.

A field in which Cape Verde have already some experience is microcredit, since the first contact with this kind of business has begun around the 90s, with the arise of national non-governmental organization, supported by international non-governmental organization. This study aims to identify and understand the importance of microcredit in the cape-verdeans' lives and to analyze the relationship between microcredit and social entrepreneurship in Cape Verde.

The study consists in a theoretical part, which is the review of literature, that served as the basis for the realization of the empirical study.

The empirical study was drawn through a qualitative methodology, based on semi-structured interviews.

The sample comprised a governmental organization (CECV Microfinance) and five non-governmental organizations (MORABI, OMCV, SOLMI, FAMI-PICOS and CITI-HABITAT), and was composed of six of the fifteen organizations who work in the microfinance area in Cape Verde and whose major product is microcredit.

The results of this study allow us to identify parts of the cape-verdian society that have most benefited from the microcredit programs, specifically its contribution to the decrease of unemployment and changing the cape-verdeans' lives of, as well as its role on fight against poverty. The study allowed us to confirm that women are the main focus of microcredit programs and to verify that microcredit and entrepreneurship are related, since its main aim is the development of income generating activities, even though they are often followed by initiatives aimed to promote capacity building and training of its beneficiaries, which confirms its social character.

The study revealed that microfinance institutions encourage social entrepreneurship through training and partnerships established with non profit organizations/associations, and with others institutions operating in Cape Verde, although the requests for funding through microcredit by community associations are scarce.

Keywords: Entrepreneurship, Social entrepreneurship, Microcredit, Microfinance institutions, Non-governmental organizations, Cape Verde.

Índice

Introdução	1
Capítulo I – Conceptualização teórica	4
1.1 Empreendedorismo.....	5
1.1.2. Sobre o conceito de empreendedorismo.....	6
1.2 Empreendedorismo Social.....	11
1.2.1 Sobre o conceito de empreendedorismo social	12
1.2.2 Empreendedores Sociais	15
1.3 Terceiro setor, economia social e solidária	18
1.4 Síntese do capítulo	21
Capítulo II – Microcrédito.....	22
2.1 Enquadramento histórico.....	23
2.2 Microfinanças e Microcrédito	26
2.3 O microcrédito como instrumento no combate à pobreza.....	30
2.4 Síntese do capítulo	33
Capítulo III – Metodologia.....	34
3.1 Caracterização Socioeconómica de Cabo Verde.....	35
3.2 O sistema de microcrédito em Cabo Verde.....	38
3.2.1 Organizações Não-Governamentais que oferecem serviços de microcrédito em Cabo-Verde.....	40
3.3 Objetivos, questão e metodologia da investigação.....	44
3.4 Síntese do capítulo	50
Capítulo IV- Descrição dos estudos de caso e análise de resultados	51
4.1 Descrição dos estudos de caso	52
4.1.1 Estudo de caso 1: MORABI Microfinanças.....	52
4.1.2 Estudo de caso 2: SOLMI	56
4.1.3 Estudo de caso 3: CECV Microfinanças	59
4.1.4 Estudo de caso 4: FAMI-PICOS	62

4.1.5 Estudo de caso 5: OMCV	65
4.1.6 Estudo de caso 6: CITI-HABITAT	69
4.2 Discussão de resultados.....	73
Capítulo V - Conclusões	80
Limitações do Estudo	83
Pistas para investigações futuras	83
Bibliografia	84
Anexos.....	98
Anexo 1 – Guião de entrevista	99
Anexo 2 - Transcrição das Entrevistas	102

Índice de quadros

Quadro 1: Contributo dos primeiros autores para concetualização de empreendedorismo	6
Quadro 2: Evolução do termo empreendedorismo de acordo com vários autores de diferentes épocas.....	7
Quadro 3: Principais diferenças entre empreendedorismo económico e empreendedorismo social	14
Quadro 4: Principais caraterísticas e competências dos empreendedores sociais	17
Quadro 5: O aparecimento das primeiras instituições microfinanceiras	24
Quadro 6: Principais diferenças entre os clientes dos Bancos Tradicionais e os das Instituições Microfinanceiras em Cabo Verde	39
Quadro 7: Organizações Estatais que operam o serviço de microcrédito	41
Quadro 8: ONG's que operam o serviço de microcrédito em Cabo Verde e as ilham onde atuam	43
Quadro 9: Organizações cabo-verdianas que foram objeto de análise.....	47
Quadro 10: Caraterização das entrevistas.....	48
Quadro 11: Transações relativas ao programa de microcrédito da MORABI Microfinanças	54
Quadro 12: Transações relativas ao programa de microcrédito da SOLMI Microfinanças	58
Quadro 13: Transações relativas ao programa de microcrédito da CECV Microfinanças	61
Quadro 14: Transações relativas ao programa de microcrédito da FAMI-PICOS.....	64
Tabela 15: Transações relativas ao programa de microcrédito da OMCV Microfinanças	68
Tabela 16: Transações relativas ao programa de microcrédito do CITI-Microfinanças	72
Tabela 17: Síntese do estudo de caso	77

Índice de figuras

Figura 1: Taxa de Crescimento do PIB de Cabo Verde (2010 a 2015)	37
Figura 2: Estrutura do PIB por setor de atividade económica (2010 a 2014)	37

Introdução

O empreendedorismo social é definido por Dees (2001) como sendo um tipo de empreendedorismo, pois o termo associa o lado empreendedor daqueles que identificam e aproveitam as oportunidades que surgem no mercado (Brouard & Larivet, 2009) a uma missão social, que visa a criação de valor social partir de atividades inovadoras que beneficiam a sociedade ou a comunidade onde atuam (Davis, 2002; Austin, Stevenson, Howard, Wei-Skillern & Jane, 2006; citados por Parente, Costa, Santos & Chaves, 2011).

A existência de empreendedores sociais não é recente, pois personalidades como, Susan B. Anthony (E.U.A) que lutou pelos direitos das mulheres, Jean Monnet (França) que foi um grande incentivador para a reconstrução da França após a 2ª Guerra Mundial, Florence Nightingale que fundou a primeira escola de enfermagem no Reino Unido (Ashoka) entre outras, foram pioneiras na tomada de atitudes socioempreendedoras. Para além das personalidades acima destacadas, aponta-se uma importante figura do empreendedorismo social, o prémio nobel da paz Muhammed Yunus, que trouxe o conceito de microcrédito e mostrou o forte impacto que esta iniciativa teve no seu país (Bangladesh), fazendo com que o microcrédito se globalizasse. Com a sua ideia de negócio social criou o *Grammen Bank* (cujo seu principal produto era o microcrédito). Muhammed Yunus também desenvolveu outros negócios, classificados como negócios sociais (tais como Grammen Crédito Agrícola, Grammen Danone, entre outros) pois o excedente que estes são capazes de libertar não revertem para os sócios ou acionistas, sendo antes aplicados na própria instituição com vista a suportar as atividades ou dar início a outras iniciativas de cariz social (Yunus, 2010).

O microcrédito, como um negócio social, tem-se mostrado muito eficaz na luta contra a pobreza e como um excelente instrumento no combate de problemas sociais, tais como desemprego ou exclusão social (Cardoso, 2015; Yunus, 2010).

Cabo Verde é um país em desenvolvimento, que se tem debatido com fortes problemas sociais tais como o desemprego ou a pobreza, que condicionam o aumento da criminalidade e o abandono escolar, que, por sua vez, conduzem à exclusão social.

O microcrédito surge em Cabo-Verde com o intuito de contribuir na luta contra os problemas sociais verificados neste país, sendo que as primeiras experiências com o microcrédito registado data os anos 90 (Soares, 2003), tendo começado pelas mãos de algumas ONG's (OMCV, MORABI, CITI-HABITAT, Associação de Solidariedade para o Desenvolvimento das ilhas de Cabo Verde (ASDIS) e Cáritas) a partir do apoio

cooperações internacionais e fundos perdidos. Sendo importante realçar que atualmente a Cáritas Cabo-Verde se dedica a outras atividades sociais e não abrange o microcrédito.

O objetivo que orientou o estudo empírico é o de identificar o impacto que o microcrédito tem na vida dos cabo-verdianos. O estudo baseia-se na metodologia qualitativa, através do método do estudo de caso, realizado a partir da técnica da entrevista como método para a recolha de dados primários. Os estudos de caso foram desenvolvidos em seis das quinze organizações que concedem microcrédito em Cabo-Verde, nomeadamente a MORABI, CECV, SOLMI, FAMI-PICOS, OMCV e CITI-Habitat.

Através da análise das características dos programas de microcrédito cedidos por estas instituições, a investigação pretende analisar o impacto que os programas de microcrédito têm tido na população cabo-verdiana e do seu papel no desenvolvimento do empreendedorismo social em Cabo-Verde.

O interesse da investigação é reforçado pelo facto de Cabo Verde, em virtude das suas condições geográficas e climáticas, ser um país de poucos recursos naturais e com uma economia pouco industrializada, para o qual o desenvolvimento de projetos sociais se afigura como muito importante.

A dissertação é constituída por cinco capítulos. O primeiro diz respeito ao enquadramento conceitual do tema, onde se aborda o conceito de empreendedorismo e empreendedorismo social, é desenvolvido a noção de economia social e solidária e terceiro setor. O segundo capítulo explora o conceito de microcrédito, a sua evolução e a sua importância para a sociedade.

No terceiro capítulo é descrita a metodologia de investigação a usar, bem como os objetivos específicos e técnicas de recolha e tratamento de dados utilizada.

O quarto capítulo é dedicado à apresentação dos estudos de caso, que parte da caracterização das instituições e descrição das suas atividades, a que se segue a análise dos resultados obtidos através da realização de uma entrevista semiestruturada aos responsáveis de cada uma das organizações em estudo.

Por fim, o quinto capítulo é composto pelas conclusões do estudo empírico, seguido das limitações da investigação, bem como as propostas para as futuras investigações.

Capítulo I – Conceptualização teórica

O objetivo deste capítulo é construir o enquadramento conceitual da dissertação, a partir de uma revisão de literatura, dividida em duas partes. Na primeira parte falar-se-á sobre os conceitos do empreendedorismo e numa segunda parte sobre o empreendedorismo social, onde se exploram também os conceitos de economia social e solidária e economia informal.

1.1 Empreendedorismo

O fenómeno do empreendedorismo está relacionado com a tendência de produzir coisas (bens/serviços) novos, juntamente com o encorajamento para transcender os obstáculos e as dificuldades que surgem durante todo o seu processo, como a capacidade para aceitar riscos com o intuito de garantir a realização pessoal (Shein, 1985, citado por Fernandes & Santos, 2008).

O empreendedorismo mostra-se como um acontecimento importante no seio da sociedade, e, considera-se que desde o seu surgimento o mundo tenha passado por uma nova revolução (Carolino, 2015). E, é neste sentido que Carolino (2015) cita Dornelas (2005) ao afirmar que o empreendedorismo é uma “revolução silenciosa” e comparar a sua importância com a da revolução industrial, por ambos serem fenómenos com um forte impacto na evolução da sociedade.

O empreendedorismo é apontado como uma das principais fontes para a prosperidade e revolução de uma instituição económica (Ribeiro & Krakauer, 2016).

O facto de o século XX ter sido marcado como uma era de vários avanços e conquistas a nível tecnológico (Savani, Almeida, Souza & Valdemorin, 2006), não impediu que fosse também uma época acompanhada pela subida acentuada da taxa de desemprego, o que condicionou a procura de novas fontes de rendimento como alternativa à situação em que se encontravam (Carolino, 2015).

Baggio e Baggio (2014) dividem o estudo do empreendedorismo em duas ordens de pensamento: a teoria shumpteriana e a teoria comportamentalista. A teoria shumpteriana dedica-se a compreender o papel do empreendedor e o impacto das suas ações na economia, destacando-se nesta linha de pensamento Joseph Shumpter, Jean Batiste Say e Richard Cantillon. Em contrapartida a teoria comportamentalista relaciona o

empreendedorismo com as características do comportamento humano, tais como a motivação e a percepção de oportunidades que surgem no contexto de negócio, sendo este tema desenvolvido pioneiramente por Max Weber e David C. MacClelland (Baggio & Baggio, 2014).

Esta secção visa fazer um breve enquadramento sobre o tema empreendedorismo, destacando a sua importância, e apresentando, em perspetiva, de diferentes autores que deram o seu contributo no estudo do tema.

1.1.2. Sobre o conceito de empreendedorismo

A origem do empreendedorismo remonta aos séculos XVIII e XIX (Reynolds, 1997; Schumpeter, 1934, citados por Chiavenato, 2007).

A expressão “empreendedor” tem a sua génese no termo francês “*entreprendre*”. Alguns dos pioneiros a usar esta expressão foram Richard Cantillon, Jean Baptiste Say, Carl Menger, Ludwig von Mises, Friedrich von Hayek e Joseph Schumpeter (Chiavenato, 2012), sendo que cada um destes estudiosos deu o seu contributo para a concetualização de empreendedorismo, podendo isto ser verificado no quadro 1 que se segue.

Quadro 1: Contributo dos primeiros autores para concetualização de empreendedorismo

Autor	Ano	Contributo para concetualização de empreendedorismo
Richard Cantillon	1725	Empreendedor é o indivíduo que assume riscos.
Jean Baptiste Say	1814	Empreendedor é o indivíduo que transfere recursos de um setor de baixa produtividade para um de produtividade superior.
Carl Menger	1871	Empreendedor é aquele indivíduo capaz de prever as necessidades futuras.

Ludwig von Mises	1949	Empreendedores são aqueles que tomam as decisões.
Friedrich von Hayek	1959	O empreendedorismo envolve o risco e orienta o processo de descobertas das condições produtivas e das oportunidades de mercado.
Joseph Schumpeter	1950	Empreendedor é aquele capaz de transformar uma ideia ou invenção numa inovação de sucesso.

Fonte: Adaptado de Chiavenato, (2012).

Os autores acima indicados deram os primeiros passos em direção ao estudo do empreendedorismo, muito embora outros autores também tenham contribuído para o desenvolvimento do tema. É o caso de Adam Smith que, em 1776, defendeu no seu livro Riqueza das Nações que, as pessoas que reagiam às flutuações da economia seriam futuramente reconhecidas como empreendedores. A pesquisa no campo do empreendedorismo continuou gradualmente, conforme se pode constatar no quadro 2, que apresenta a evolução do conceito de empreendedorismo através de uma exposição dos conceitos desenvolvidos por vários autores de diferentes épocas.

Quadro 2: Evolução do termo empreendedorismo de acordo com vários autores de diferentes épocas

Autores	Abordagem conceitual	Notas sobre tendências (características) de cada autor.
Knigt (1921)	Analisa os fatores subjacentes ao lucro do empreendedor.	Lucro
Shumpter (1963)	Enfatizou o papel do empreendedor como impulsionador da inovação e, por conseguinte, do crescimento económico.	Inovação

McClelland (1961)	Estudou as motivações dos empreendedores quando começaram um novo negócio ou desenvolveram um negócio existente.	Motivação e perfil psicológico, pesquisa baseada nas características.
Mayer e Coldstein (1961)	Analisaram a performance de 81 empresas durante os primeiros dois anos de vida.	Performance e ambiente externo.
Collins e Moore (1964)	Estudaram histórias pessoais e o perfil psicológico dos empreendedores que criaram pequenas empresas na região de Detroit. Nem todos os estudos provaram que os empreendedores tinham características distintivas.	Podem não nascer empreendedores, pode haver um objetivo a perseguir que os torne empreendedores. Pesquisa baseada nas características.
Knizer (1973)	Alerta para um conjunto de pessoas que conseguem identificar oportunidades, persegui-las e obter lucro.	Identificação de oportunidades.
Fast (1978)	Reconhece que os novos empreendimentos podem ser desenvolvidos em empresas já existentes ou, de uma forma mais ampla, descreve como essas empresas podem ser inovadoras.	Empreendedorismo empresarial.
Brockhaus (1980)	A propensão para “tomada de risco” é igual entre os empreendedores, gestores e população em geral.	Não se nasce empreendedor... Pesquisa baseada nas características.
Gartner (1988)	Defende que se deve colocar o foco no comportamento e não nas características do empreendedor.	Comportamento
Kanter (1983)	Estudos que analisam as estruturas organizacionais e empreendedorismo interno.	Intraempreendedorismo. Empreendedorismo empresarial.
Burgeiman (1983)	Processo como as novas ideias são desenvolvidas e a sua experimentação e desenvolvimento.	Intraempreendedorismo. Empreendedorismo empresarial.
Covi e Slevin (1989)	Encontraram uma postura empresarial que relaciona a alta performance de pequenas empresas que operam em ambiente hostis.	Empreendedorismo empresarial.
Birch (1987)	Empresas orientadas para o crescimento, que chamou de gazelas, dão grande contribuição para criação de emprego nos E.U.A.	Empreendedorismo/Criação de empregos

Hannan e Freeman (1984) Aldrich (1999)	Algumas organizações estão mais preparadas para competir.	Sociólogos organizacionais. Nascimento e morte de empresas/competição.
Acs e Audretsh (1990)	As pequenas empresas contribuem com percentagem substancial para a inovação.	Inovações tecnológicas e pequenas empresas.
MacMillan (1987) Sahlman (1992)	Analísaram as estruturas e os investimentos das empresas.	Recursos/estruturas
Larson (1992)	Como os empreendedores desenvolvem e utilizam as networks para aceder a informação, para aumentarem o capital e para aumentarem a sua credibilidade.	Redes e capital social

Fonte: Carolino, (2015).

O empreendedorismo é um tema que tem vindo a ganhar muita importância a cada dia no contexto mundial (Carolino, 2015). A relevância do empreendedorismo, em paralelo com o crescente estudo sobre o tema, resulta do interesse por parte de vários investigadores sobre o assunto (Ireland & Hitt, 1999, citado por Fernandes & Santos, 2008). Nesta sequência vários estudiosos têm apresentado conceitos de empreendedorismos, de onde se destaca:

- Hirsch, Peters e Shepherd (2014) entendem o empreendedorismo como um fenómeno muito importante na criação e no desenvolvimento de negócios, assim como um fator essencial para o crescimento e evolução de um país.
- Pasquini (2009, p. 5) cita Menezes (2007), que defende que “empreendedorismo é a aprendizagem pessoal, que é impulsionado pela motivação, criatividade e iniciativa, busca a descoberta vocacional, a perceção de oportunidades e a construção de um projeto de vida ideal”.
- Para Liebenstein (1968, citado por Bernardino, 2014) empreendedorismo consiste na gestão de recursos que procura reduzir as ineficiências organizacionais.
- Rezende (2015) afirma que o empreendedorismo resulta da necessidade de a sociedade se estruturar através de microorganizações que visam estabelecer soluções económicas, sociais e ambientais para questões que o governo não apresenta capacidade para solucionar.

Dolabela (2009), numa aceção mais abrangente, considera que o conceito de empreendedorismo não se resume apenas ao ato de fazer, envolvendo, fundamentalmente, uma forma de ser, independentemente do setor ou área de atividade em que é desenvolvido.

Um aspeto importante para a definição do fenómeno de empreendedorismo foi a concetualização e caracterização dos empreendedores, tendo sido vários os estudiosos os que deram o seu contributo. Nesta ótica Schumpeter (1968, citado por Aguiar, 2012) caracteriza o empreendedor como o criador de desequilíbrios, fomentador do processo de “criação destrutiva”. Aguiar (2012) também cita Menger (1871) que define o empreendedor como aquele que converte os recursos em produtos, gerando oportunidade para desenvolver o tecido industrial. Para Schumpeter (1934, citado por Carvalho & Costa, 2015) o empreendedor é aquele que inova e é capaz de introduzir invenção na indústria, através da introdução de um novo método de produção (mesmo sem ser um inventor), através da abertura de um novo negócio, a partir da entrada em um novo mercado, assim como, através da conquista de uma nova fonte de matéria-prima ou de produtos semiacabados, bem como de um novo modelo de gestão organizacional.

Dolabela (2010, p.5), por sua vez, afirma que “empreendedor é aquele sonha e busca transformar os seus sonhos em realidade”. O presidente do Instituto António Sérgio do Setor Corporativo, Manuel Canaveira dos Campos, no seu discurso destaca o conceito de microempreendedorismo, como um fenómeno que tem vindo a despertar o interesse dos investigadores, embora os estudos e debates sobre o assunto sejam mais recentes (Portela, Hespanha, Nogueira, Teixeira & Baptista, 2008). O uso do microcrédito e do microempreendedorismo deve-se às mudanças sociais ocorridas nos anos 80 que levaram à desregulação e privatização de vários setores, alterações de regimes de proteção social em caso de desemprego, levando a que as políticas públicas dessem maior importância ao empreendedorismo e ao autoemprego. As microempresas são entendidas por Robson, Hough e Obeng (2008, citados por DeBerry-Spence & Elliot, 2012) como empresas de pequena dimensão que empregam até 9 pessoas. Portela (*et al.*, 2008) complementa a concetualização defendendo que estas exercerem atividades artesanais, de título individual ou familiar, envolvendo associações de pessoas para o exercício de uma atividade económica. Para Portela *et al.* (2008), o termo de microempreendedorismo está relacionado com empreendimentos de carácter informal e com o empreendedorismo social (incluindo as antigas e as novas formas de organizações sociais, tais como, cooperativas,

associações mutualistas, organizações caritativas, empresas sociais, entre outras). Para o mesmo autor, o conceito de microempreendedorismo, por sua vez, está muito relacionado com o microcrédito (Portela *et al.*, 2008).

Segundo Dolabela (2009), o estudo do empreendedorismo estende-se por diversas áreas de atuação do conhecimento humano, o que resulta na emergência vários tipo de empreendedorismo, tais como intraempreendedorismo, empreendedorismo comunitário e social. De outro modo, Pessoa (2005) aponta para existência de três tipos de empreendedores: a) empreendedor corporativo, intraempreendedor ou empreendedor interno, b) empreendedor *start-up*, e c) empreendedor social.

1.2 Empreendedorismo Social

O empreendedorismo social é um fenómeno que nasce no contexto de crise e desafios sociais, económicos e ambientais com que a sociedade se depara (Parente, Costa, Santos & Chaves, 2011). Embora o empreendedorismo social seja um tema antigo, a sua conceptualização teórica surge a partir década de 70 (Bacq & Janssen, 2011; Halkias, 2011, citado por Bernardino, 2014). Segundo Mair e Martí (2006) este tema tem vindo a despertar o interesse da comunidade científica, o que tem resultado num forte progresso académico deste campo de estudos ao longo das duas últimas décadas (Dey & Steyaert, 2012).

A literatura sobre o empreendedorismo social trata principalmente das práticas inseridas em contextos organizacionais, que aliam a criação de valor social e a maximização dos seus impactos a uma vertente empresarial, com base em princípios de sustentabilidade e inovação social (Dees, 1998; Mair & Marti, 2006; Peredo & Maclean, 2006, citados por Costa & Parente, 2013).

Embora o empreendedorismo social seja um fenómeno relativamente novo, as suas origens históricas remontam à Antiguidade Clássica, e às formas de organização na Europa da era medieval, pois já nessa altura se observavam os princípios e valores intrinsecamente ligados ao empreendedorismo social, e, de uma forma geral aos movimentos de economia social (Casaqui, 2015). A génese contemporânea do termo está situada no século XIX, como resultado de acontecimentos que marcaram esta época, tais como o socialismo utópico, o liberalismo e o social-cristianismo, que viriam a dar origem

ao terceiro setor (Quintão, 2012). Para Quintão (2012), esta origem mais recente ocorreu em virtude da maior intensificação da “questão social”, nomeadamente pelo reforço da consciência quanto à fratura social que bipolarizou a sociedade entre o proletariado (aquele que vende a força de trabalho) e os detentores de capital. Consta-se, assim, que o empreendedorismo social tem origem nas desigualdades sociais pautadas pelas relações de exploração do trabalho (Quintão, 2012).

O conceito de empreendedorismo social mais recente encontra as suas raízes nos Estados Unidos da América (EUA), na década de 1980, nas áreas disciplinares da economia e da gestão, ocorrendo a popularização do termo “empreendedorismo social” e “empreendedor social” nos anos de 1990 (Parente & Quintão 2014), como resultado da criação da escola de inovação social e da escola de empresa social (Dees, 2009).

1.2.1 Sobre o conceito de empreendedorismo social

O empreendedorismo social é um fenómeno que tem vindo a crescer, na sequência de contextos de crise económica ou flagelos sociais, tais como o aumento do desemprego, a instabilidade política e económica (Yiu, Wan, Ng, Chen & Su, 2014). A incapacidade das instituições governamentais em solucionar os problemas sociais existentes, teve, também, um forte contributo para o aparecimento de iniciativas desenvolvidas por parte da sociedade civil com vista a dar resposta às necessidades sociais vigentes (Seelos & Mair, 2005; Shaw & Carter, 2007).

O empreendedorismo social é entendido por alguns autores como uma ramificação do empreendedorismo, em sentido lato, muito embora tendo como foco a criação de valor social (Dees, 1998; Noruzi, Westover & Rahimi, 2010, citados por Baggenstoss & Donadone, 2013). Para estes autores, qualquer definição de empreendedorismo social deve, por isso, ter como precedente o conceito de empreendedorismo, que é depois modificado pelo termo “social”. Desta forma o empreendedorismo social pode ser entendido como um fenómeno que tem na sua essência duas dimensões: a dimensão económica (que, em conjugação com a orientação empreendedora, é tributária do empreendedorismo empresarial) e a dimensão social (característica das organizações sociais) (Abdou, Fahmy, Greenwold & Nelson, 2010; Dees, 1998; Ziegler, 2009). Segundo Ramos (2011), expressões como ‘economia solidária’, ‘economia social’, ‘setor

não lucrativo’, ‘economia comunitária’ e ‘economia civil’ são usadas para retratar organizações que se situam entre o estado, o mercado e a comunidade. O autor acrescenta ainda que estas organizações conjugam uma dimensão social e económica na definição dos seus objetivos e na conceção dos seus modelos organizacionais.

Apesar da importância que o empreendedorismo social tem vindo a despertar na comunidade científica, é ainda um conceito difícil de definir nos dias de hoje, em virtude do fenómeno complexo que representa (Popoviciu & Popoviciu, 2011).

Santos (2012) define empreendedorismo social como o processo de procura e implementação de soluções inovadoras e sustentáveis para problemas importantes e negligenciados ou ignorados pela sociedade, que se traduz em inovação social sempre que criam respostas mais efetivas para os problemas em questão.

O empreendedorismo social está ligado a atividades e processos realizados com o objetivo de descobrir, definir e aproveitar oportunidades que permitam aumentar a riqueza social, mediante a criação de novas empresas, ou através de uma gestão inovadora das organizações já existentes (Zahra, Gedajlavic, Neubaum & Shulman, 2009). Segundo Guzmán e Trujillo (2008) o empreendedorismo social é um tipo de empreendedorismo que procura soluções para problemas sociais mediante a construção e prossecução de oportunidades que permitam a criação de valor social sustentável através de várias modalidades organizacionais. Por sua vez Bosma e Livie (2010) defendem que o empreendedorismo social é representado por indivíduos ou organizações comprometidas em atividades que têm uma missão social. Já Tracey e Phillips (2007) entendem o empreendedorismo social como um conjunto de soluções economicamente sustentáveis destinadas a resolver problemas sociais. Alvord, Brown e Letts (2004), por sua vez, descrevem o empreendedorismo social como uma inovação social, sendo que Béchervaise e Benjamin (2013) acrescentam também a criatividade como sendo características do empreendedorismo social, pois este fenómeno é visto como o processo de criar algo novo (criatividade) e de um modo diferente (inovação).

O conceito de empreendedorismo social é utilizado para se fazer referência à realização de atividades importantes, motivado pela finalidade de proporcionar o desenvolvimento económico e social (Kuratko, 2008). Estas atividades permitem melhorar o bem-estar individual e coletivo, acrescentando valor à sociedade e dando voz e oportunidade aos indivíduos privados de poder e influência diante da comunidade. Assumindo o

empreendedorismo social como sendo uma ramificação do empreendedorismo em sentido lato (empreendedorismo económico), como defendido por vários autores (e.g. Dees, 1998; Noruzi, *et. al*, 2010, citado por Baggenstoss & Donadone, 2013), importa apresentar as principais características que cada um destes campos apresenta e as principais diferenças existentes, que se sintetizam no quadro 3.

Quadro 3: Principais diferenças entre empreendedorismo económico e empreendedorismo social

Empreendedorismo económico	Empreendedorismo social
Foco individual	Foco coletivo
Produz bens e serviços	Produz bens e serviços para uma determinada comunidade
Tem o foco no mercado	Tem o foco na busca de soluções para problemas sociais
A medida de desempenho é a geração de lucro	A medida de desempenho é o impacto social
Visa satisfazer necessidades dos clientes e ampliar as potencialidades do negócio	Visa tirar pessoas da situação de risco social e promovê-las

Fonte: Junior, Beiler e Walkowski (2011)

A partir da análise ao quadro 3, pode-se confirmar a visão de Cardoso (2015) que entende que o empreendedorismo social (contrariamente ao empreendedorismo tradicional ou empresarial), não busca oportunidade de negócio, mas sim, procura problemas ou falhas na sociedade e apresenta soluções para os mesmos. Podemos verificar que o principal foco de atuação do empreendedorismo social é a comunidade (Junior *et al.*, 2011), observando-se assim que o empreendedorismo social apresenta um o caráter coletivo. Verifica-se ainda que a atuação dos empreendedores sociais visa produzir um desenvolvimento sustentável, promovendo a qualidade de vida juntamente com a mudança social com vista ao benefício das áreas menos privilegiadas (Rouere & Pádua, 2001). Observa-se também que estes dois campos de atividade apresentam finalidades distintas, constatando-se o propósito de geração de lucro no empreendedorismo económico e o desejo de resolução de questões sociais no empreendedorismo social.

Austin, Stevenson e Wei-Skillern (2006) definem o empreendedorismo social como uma atividade que cria valor social e que pode ocorrer dentro ou por meio de organizações

sem fins lucrativos, empresas ou organizações públicas. Esta posição conceitual defende que a criação de valor social não se encontra restringida a um único setor de atividade, podendo envolver iniciativas desenvolvidas em diversas esferas, incluindo organizações de caráter público, privado e promovidas pela sociedade civil (Austin *et al.*, 2006). Deste modo, de acordo com o mesmo autor, o empreendedorismo social tem na sua base a influência de vários tipos de organizações sociais, tais como o governo, a sociedade civil, as empresas corporativas e os negócios sociais.

1.2.2 Empreendedores Sociais

De acordo com Carvalho (2015), os empreendedores sociais são pessoas que conseguem identificar oportunidades para dar resposta a necessidades não satisfeitas, a que o Governo/Estado não consegue responder, usando recursos (tais como, instalações, voluntários e recursos financeiros, entre outros) com o intuito de explorar essas oportunidades em prol do benefício social.

O empreendedor social é um indivíduo, grupo, rede, organização ou aliança de organizações que procura, de forma sustentável, mudanças em larga escala por meio da quebra de ideias padrão podendo fazer parte deste grupo governos, organizações sem fins lucrativos e empresas com o intuito de lidar com os problemas sociais. (Noruzi, *et al*, 2010, citado por Baggenstoss & Donadone, 2013). Dees (1998) aponta que o que torna os empreendedores sociais agentes de mudança no setor social é o facto de estes adotarem uma missão que visa criar e manter valor social, reconhecerem e perseguirem firmemente novas oportunidades para servir a sua missão, envolverem-se num projeto de contínua inovação, disporem de um comportamento marcado pela adaptação e aprendizagem, agirem voluntariamente sem se limitarem pelos recursos que possuem; e exibirem um elevado sentido de responsabilidade para com os fins que a sua organização ambiciona atingir.

De acordo com Peredo (2005, citado por Silva, 2009) existe um alargado consenso quanto ao facto de os empreendedores sociais (bem como as iniciativas que desenvolvem) serem conduzidos por metas que visam beneficiar a sociedade de alguma forma. Segundo Brinckerhoff (2000), os empreendedores sociais são pessoas que correm risco em nome daqueles que a organização pretende servir ou representar. Para Carvalho (2015), por sua

vez, são pessoas que combinam um espírito visionário e criatividade para resolver um problema real, tendo uma forte fibra ética e apresentando um elevado empenho na sua visão de mudança.

Várias instituições deram o seu contributo para a definição do conceito de empreendedorismo social a partir da caracterização do ator central a esta atividade (o empreendedor social), conforme se observa de seguida (Oliveira, 2004):

- O Centro Canadano para o Empreendedorismo Social (Canadá), considera que o empreendedor social é inovador e possui traços dos empresários tradicionais, tais como, a visão, a criatividade e a determinação, sob as quais aplicam e focam na inovação social, e se enquadram em qualquer tipo de organização (Oliveira, 2004).
- Fundação Schwab para o Empreendedorismo Social (Suíça) identifica os empreendedores sociais como agentes de mudança na sociedade, por intermédio, i) da criação de ideias que conduzem à resolução de questões sociais, da combinação de práticas e conhecimento de inovação, criando assim novos procedimentos e serviços, ii) da criação de uniões e métodos de autossustentabilidade dos projetos, iii) a transformação das comunidades através de associações estratégicas, iv) a utilização das abordagens baseadas no mercado para a resolução dos problemas sociais, v) do reconhecimento de novos mercados e oportunidades para sustentar e incentivar a missão social (Oliveira, 2004).
- Instituto de Empreendedores Social (EUA) define empreendedores sociais como “executivos do setor de negócios sem fins lucrativos que prestam maior atenção às forças do mercado sem perder de vista a sua missão social, e são orientadas por um duplo propósito: empreender programas que funcionem e estejam disponíveis para pessoas, tornando-as menos dependentes do estado e da caridade” (Oliveira, 2004).
- A associação ASHOKA (EUA) define empreendedores sociais caracterizando-os como pessoas visionárias, criativas, capazes de fomentar mudanças sociais relevantes a partir da apresentação de alternativas inovadoras para a resolução de problemas sociais (Oliveira, 2004).
- Escola de Empreendedorismo Social (Reino Unido) entende o empreendedor social como aquele que trabalha de forma rumo ao benefício coletivo não tendo como principal objetivo a maximização do lucro. Que o trabalho dos empreendedores sociais podem estar relacionados com organizações públicas ou privadas, no setor comunitário ou mesmo nos grupos de voluntariado (Oliveira, 2004).

A revisão realizada evidencia que as instituições de países diferentes têm dado o seu contributo para a definição do conceito de empreendedorismo social, através da identificação de características do empreendedor social, o que é confirmado pelo facto de o empreendedorismo social ter vindo a ganhar notoriedade no âmbito académico e político a nível global (Parente *et al.* 2011).

Baggenstoss e Danadone (2013) efetuam uma recensão das principais competências e características pessoais que os empreendedores sociais, com frequência, apresentam e que poderão aumentar a probabilidade de estes virem a ser bem-sucedidos, conforme se observa no quadro 4.

Quadro 4: Principais caraterísticas e competências dos empreendedores sociais

Caraterísticas e competências	Referências
Cooperativo, com visão social, habilidade de comunicação, empático, criativo na solução de problemas reais, forte fibra ética e pragmático.	Johnson (2000)
Sinceridade, paixão, clareza, confiança pessoal e organizacional, planeamento e habilidade para improviso.	Boschee (2008)
Criativo e líder	Melo Neto e Froes (2002)
Inovador, arrojado e transparente.	Dees (1998)
Clareza e iniciativa, equilíbrio, participativo, saber trabalhar em equipa, negociar, pensar e agir estrategicamente, percetivo, ágil, criativo, crítico, flexível, focado, habilidoso, inovador, inteligente e objetivo.	Oliveira (2004)

Fonte: Baggenstoss e Danadone (2013, p. 117).

Todas as características apresentadas no quadro que antecede, confirmam a ideia de Godói-de-Souza (2010) e Bose (2012, citados por Bastos e Araújo, 2015) de que o empreendedorismo social é um meio de intervenção social que atua a partir da implantação de formas alternativas de produção económica, relacionadas com uma participação social democrática. As ações dos empreendedores sociais poderão ser identificadas através das cooperativas, associações e sociedades de apoio mútuo (Moura, 2011), podendo também ser vinculados ao negócio social (Yunus, 2010). Yunus (2010)

caracteriza o negócio social como um negócio onde o empreendedor/investidor tem como objetivo ajudar os outros sem ter em vista o retorno financeiro (lucro), e é considerado um negócio pelo facto de o mesmo ter de ser autossustentado, sendo os seus excedentes reinvestidos na própria organização com o objetivo de se atingir a sua missão social. Cardoso (2015) acrescenta que o objetivo dos negócios sociais é gerar lucro e ao mesmo tempo promover o impacto social. O autor indica ainda alguns exemplos de negócios sociais bem-sucedidos, destacando o Grameen Bank, TOMS e Hand Talk.

1.3 Terceiro setor, economia social e solidária

Na perspetiva Europeia, o fenómeno do empreendedorismo social encontra-se fortemente ancorado aos conceitos de economia social e solidária e terceiro setor. Como anteriormente referido, as várias mudanças na conjuntura social que desencadearam movimentos em prol da redução das desigualdades sociais vigentes, estão na origem do aparecimento de movimentos sociais (Manãs & Medeiros, 2012). O crescimento de associações voluntárias em vários países, como resultado da incapacidade do Estado em resolver os problemas socioeconómicos existentes, fez surgir o conceito de ‘terceiro setor’, também conhecido como ‘setor não lucrativo (Kim, 2011). A expressão terceiro setor é utilizada por Etzioni e Levitt (1973, citados por Vieira, Parente & Barbosa, 2015, p. 7), “para descrever iniciativas entre o público e o privado, desde organizações de caridade e associações populares até sindicatos e as organizações dos movimentos sociais”.

O terceiro setor encontra-se relacionado com os conceitos de setor sem fins lucrativos norte-americano e o da economia social europeia, que, apesar de tratarem de ramos com grandes áreas de sobreposição, não são coincidentes (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012). As atividades que apresentam características semelhantes ao que, nos dias de hoje, se denomina de economia social e solidária remontam, segundo Defourny (2009), à antiguidade, à época do Egito dos Faraós, à era Greco-romana, à Europa da idade média, à China imperial ou à América pré-colombiana. Para Defourny (2009) nesta altura já existiam vários grupos profissionais e religiosos que promoviam sistemas de ajuda mútua. Porém o termo economia social, na sua aceção atual, tem origem na Europa, em pleno século XVIII, como resultado do elevado nível de pobreza com que parte da população se deparava como consequência da hiper-exploração do trabalho (França-Filho, 2002;

Monzón Campos & Chaves Ávila, 2012). A emergência da economia social e solidária encontrava-se, na altura, muito associada às atividades desenvolvidas pelas associações populares e cooperativas. Segundo Monzón Campos e Chaves Ávila (2012), o tema economia social começou a ser abordado na literatura pela primeira vez em 1830, como resultado de um tratado de economia social sob a autoria do economista francês Charles Dunoyer, que defendia uma abordagem moral para os economistas.

Embora a economia social estivesse em destaque na Europa nos inícios do século XX, o modelo do crescimento europeu vigente entre 1945 e 1975, promovido pelas atividades do setor capitalista privado tradicional e do setor público, deu origem ao chamado Estado de Providência, que pretendia dar resposta às falhas existentes no sistema social (Vieira, *et al.*, 2015). A constituição do “Estado de Providência” consubstanciou-se na criação de um conjunto de políticas com o objetivo de corrigir as lacunas existentes no sistema social, nomeadamente a redistribuição de rendimento e alocação de recursos (Vieira *et al.*, 2015).

No entanto, a grande crise económica que afetou o final dos anos de 1960, levou a um aumento da necessidade de melhoria da qualidade de vida das populações e da ocorrência de um crescimento sustentável, emergindo também preocupações sociais relacionadas com diferentes áreas tais como vida social, preservação do meio ambiente e atitudes relativas a diferentes grupos da população (Chaniel & Laville, 2006). De um modo semelhante, com a crise de 1970 (despoletada pela crise do petróleo), verificou-se um enfraquecimento do Estado de Providência e, por consequência, um incremento da necessidade de intervenções no âmbito da economia social, surgindo, por isso, novas cooperativas, empresas de inserção, instrumentos de finanças solidárias, movimentos de comércio justo e transferência de empresas em processo de falência para as mãos dos trabalhadores.

A economia social e solidária caracteriza-se, segundo Singer (2008), como uma forma de produção pautada pela igualdade (igualdade de direitos), e pela autogestão (gestão de empreendimentos efetuada pelos próprios trabalhadores). Para Guérin (2005), a economia social e solidária agrega um conjunto de práticas que contribuem para uma sociedade mais democrática e igualitária. Assim, poder-se-á considerar que a economia solidária aborda duas dimensões (Laville, 2009): (i) uma dimensão política (sociopolítica), na medida em que correspondem a iniciativas da sociedade civil resultantes da sua dinâmica no espaço público; e (ii) uma dimensão económica (socioeconómica), caracterizado pela

solidariedade recíproca e igualitária. A economia solidária veio abranger diferentes estratos sociais e vários tipos de empreendimentos, destacando-se unidades informais de geração de rendimento, associações de produtores e consumidores, sistemas locais de troca, comunidades produtivas autóctones e cooperativas dedicadas à produção de bens, à prestação de serviços, à comercialização e ao crédito (Gaiger, 2013).

Em suma, o que esteve na origem destes fenómenos (terceiro setor, economia solidária e economia social) foram as várias ações desenvolvidas com vista a resolver os problemas vigentes em diferentes épocas, com o objetivo de combater a exclusão económica e social, sendo o empreendedorismo social geralmente identificado dentro do âmbito deste enquadramento institucional (Vieira *et al.*, 2015).

1.4 Síntese do capítulo

Este capítulo tinha como finalidade proceder a uma revisão dos conceitos teóricos que servirão de alicerce para o desenvolvimento do estudo empírico.

Pela revisão literária pode-se constatar que existem diferentes tipos de empreendedorismo (tais como empreendedorismo económico, empreendedorismo social, microempreendedorismo ou intraempreendedorismo).

O conceito de empreendedorismo social emergiu das mudanças sociais ocorridas em diferentes épocas, como forma de dar resposta às necessidades da população. De acordo com a abordagem americana, o desenvolvimento do termo empreendedorismo social ocorreu em virtude do papel omissivo do Estado na resolução de questões sociais (Parente, *et al.*, 2012), o que levou a uma maior intervenção por parte das instituições sem fins lucrativos. A abordagem Europeia, por sua vez, interpreta o fenómeno do empreendedorismo à luz dos conceitos da economia social e solidária (Kerlin, 2010; Witkamp, Royakkers & Raven, 2011, citados por Bernardino, 2014).

O empreendedorismo social, a economia social e solidária revelam uma grande importância para o desenvolvimento social e para a construção de uma sociedade mais inclusiva. O envolvimento de várias instituições no âmbito da resolução de questões sociais, fez surgir um terceiro setor.

Capítulo II – Microcrédito

O objetivo deste capítulo é fazer aclarar os conceitos de microcrédito, e definir as suas características de modo a que se perceba os termos utilizados no estudo empírico relativo às instituições microfinanceiras cabo-verdianas. Neste capítulo exploram-se a origem histórica do microcrédito, o seu modo de funcionamento, assim como o seu papel na resolução problemas sociais.

2.1 Enquadramento histórico

O financiamento baseado no sistema de microcrédito data do século XIX, quando na Europa começaram a surgir cooperativas de crédito com o intuito de permitir que populações de baixo rendimento fossem capazes de realizar poupança e, dessa forma, conseguir acesso ao crédito (Morduch, 1999). A primeira atividade que partilha as características do microcrédito começou pelas mãos do escritor Jonathan Swift que, em 1822, criou o fundo Irlandês de pequenos empréstimos, que consistia na concessão de pequenos valores que seriam pagos semanalmente (Araújo & Lima, 2014).

Na Alemanha em 1846, o pastor Raiffeinsen, para atenuar os efeitos da crise após um inverno rigoroso, tomou a iniciativa de conceder farinha aos produtores alemães que se encontravam endividados devido à seca que se tinha alastrado anteriormente pelo país, criou a “Associação do Pão” (Manga, 2015). A partir desta iniciativa os produtores receberam sementes a título de crédito e pagavam os seus empréstimos a pós a colheita (Manga, 2015).

Na sequência da preocupação que Alphonse Desjardins apresentava face à dificuldade quanto ao acesso ao crédito por parte dos menos favorecidos, o mesmo tomou a iniciativa de criar um projeto de concessão de crédito em 1900 no Canadá, que denominou de “*Caisses Populaires*”, que começou com doze membros, sendo que atualmente a associação tem cinco milhões de membros, com 1339 agências por todo o Canadá (Manga, 2015).

No quadro que se segue pode-se apreciar o surgimento cronológico das primeiras instituições que, na sua essência, apresentam características semelhantes àquilo que hoje em dia se designam de instituições microfinanceiras.

Quadro 5: O aparecimento das primeiras instituições microfinanceiras

Ano	País	Instituição	Autor da iniciativa
1822	Irlanda	Fundo irlandês de pequenos empréstimos	Jonathan Swift
1846	Alemanha	Associação do pão	Friedrich Raiffeisen
Sec. XIX	Canadá	Caisses populaires	Alphonse Desjardins

Fonte: Adaptado de Araújo e Lima (2014) e Manga (2015)

Com o decorrer do tempo, foram desenvolvidas instituições com características equiparadas às instituições microfinanceiras na Europa e nos Estados Unidos da América como é o caso das cooperativas. Porém, como Manga (2015) assinala, estas foram interrompidas devido à falta de metodologia ajustada à sua operacionalização, ao seu caráter informal e à possível inviabilidade dos programas.

A primeira experiência com o microcrédito, no formato que existe hoje foi criada na América Latina pela ONG e sem fins lucrativos *ACCION Internacional*, fundada por Joseph Blatchford (Manga, 2015). Porém quem popularizou e globalizou o conceito de microcrédito foi Muhammad Yunus, em 1976, ficando conhecido como o pai do microcrédito (Gutiérrez-Nieto, 2005).

Muhammad Yunus regressou dos Estados Unidos da América para Bangladesh em 1968 (Esty, 2013), foi professor de economia na universidade de *Chittagong*, cidade do Bangladesh próxima de uma vila, chamada de vila de *Jobra*, onde Yunus todos os dias presenciava de perto a miséria que desolava a população. O contacto estabelecido permitiu-lhe conhecer esta população (muito pobre) e constatar que esta ficava ainda mais pobre com os empréstimos que contraíam junto dos ‘emprestadores de dinheiro’ existentes, uma vez que sobre o montante solicitado tinham que pagar semanalmente uma taxa de juro situada nos 10%. Assim, os empréstimos contraídos, ainda que de montantes pequenos, conduziam a uma espiral de pobreza, cada vez maior (Esty, 2013; Gutiérrez-Nieto, 2005; Rodríguez & Perdomo, 2011; Yunus, 2010). Perante esta situação, Yunus resolveu ajudar estas pessoas, fazendo uma lista de quarenta e duas pessoas que tinham feito empréstimos aos ‘emprestadores de dinheiro’ ou ‘agiotas’, apurando o valor total

das suas dívidas e liquidando-as. Yunus constatou que os que mais precisam, e que são os mais pobres são, acima de tudo, excelentes pagadores. Por essa razão, tentou persuadir os bancos da região a emprestar dinheiro aos pobres, embora sem sucesso, pois estes consideravam que estes não se encontravam qualificados para obter financiamento (Esty, 2013; Yunus, 2010).

Muhammad Yunus teve depois a ideia de se oferecer como garantia para os empréstimos, até que um banco aceitou a proposta. Assim, em 1976, Muhammad começou a conceder empréstimos à população de vilas muito pobres do Bangladesh, começando assim o seu próprio banco informal. Este “banco” tinha regras simples: cobrava taxas de juros semanais muito baixas e funcionava com base num oficial que visitava as famílias a quem eram concedidos empréstimos na vila. A ideia funcionou, e o reembolso dos empréstimos era sempre realizados no período definido (Esty, 2013; Yunus, 2010).

Atendendo ao sucesso dos programas implementados, Yunus resolveu criar um banco destinado aos pobres. Foi um processo árduo, porém com o apoio do ministério das finanças de Bangladesh foi possível, nascendo desta forma o “Grameen Bank” ou “Village Bank” (Yunus, 2010). Esta é uma organização não-governamental, muito embora tenha uma participação do governo de 10%. É registada em 1983 como um banco independente, exercendo todas as funções de uma instituição financeira (Manga, 2015).

Atualmente o Grameen Bank serve a todas as vilas pobres do Bangladesh através de programas de microcrédito. Dos seus oito milhões de clientes, 97 % são mulheres, pois estas são discriminadas pelos bancos convencionais (Yunus, 2010). Esta iniciativa contribui em muito para o desenvolvimento social do Bangladesh, uma vez que as famílias passaram a ter melhores condições de vida e puderam investir na educação e formação universitária dos seus filhos (Esty, 2013; Yunus, 2010;).

Para além do trabalho de Muhammed Yunus, também se evidencia os feitos de Padmaja Eddy, que ao verificar o crescente ciclo de dívidas com os ‘emprestadores de dinheiro’ em que as pessoas se envolviam, criou na cidade de Guntur no estado de Andhra Pradesh na Índia a instituição de microfinanças Spandana em 1997 (Banerjee & Duflo, 2012).

Hoje em dia, a ideia de concessão de empréstimos de pequeno montante é conhecida como microcrédito ou, numa aceção mais abrangente, como microfinanças, tendo-se difundido por todo o mundo (Yunus, 2010; Rodríguez & Perdomo, 2011). Desde então vários outros bancos foram criados com o objetivo de prestar também o serviço de

microcrédito. Almeida (2009) e Manga (2015) apontam os casos do Bank Rakyat (Indonésia), do Bancosol (Bolívia), o Corposol (Colômbia), o Banco ICICI (*Industrial Credit and Investment Corporation of India*), o Kenian Rural Enterprise Programme (Quênia), Comportamos (Mexico), MiBanco (Perú) e o programa Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil. Com o decorrer do tempo foram surgindo mais entidades a prestarem os serviços de microcrédito (Almeida, 2009).

Atualmente o microcrédito é um fenômeno global, somando um total de 150 a 200 milhões de beneficiários (Banerjee & Duflo, 2012).

2.2 Microfinanças e Microcrédito

A definição de microfinanças foi inicialmente desenvolvida por Muhammad Yunus, com o objetivo de encontrar uma solução para os indivíduos a quem são vedadas as oportunidades de financiamento pelo sistema tradicional de crédito (Parvin & Shaw, 2013; Yunus, Moingeon & Lehmann-Ortega, 2010). Estas ações, de microcrédito e microfinanças, apresentam, como objetivo último, a erradicação da pobreza (Nowak, 2008; Tehulu, 2013).

Muito embora a natureza dos conceitos de microfinanças e microcrédito se cruzem na sua essência (Kinde, 2012), estes não são exatamente sinónimos. O conceito de microfinanças é entendido por Soares e Sobrinho (2008) como sendo uma prestação de serviços financeiros apropriado e autossustentáveis destinados às populações de baixo rendimento, tradicionalmente excluídas do sistema financeiro tradicional, a partir da utilização de produtos, processos e gestão diferenciados. O conceito de microfinanças engloba, por isso, o conceito de microcrédito, bem como todo um conjunto de produtos associados, tais como seguros, garantias, cartões de crédito, aplicações de poupanças, entre outros, e que contribuem para a sustentabilidade das microempresas (Manga, 2015; Monzoni, 2008; Soares & Sobrinho, 2008; Torkestani & Ahadi, 2008).

Segundo Ledgerwood (1999) os principais agentes operadores de microfinanças são as instituições de microfinanças (IMF), que prestam os serviços de intermediação financeira. Nessa linha, as IMF são entendidas como as entidades especializadas em prestar esses serviços, sendo geralmente constituídas na forma de organizações não-governamentais

(ONG), cooperativas de crédito, bancos comerciais públicos e privados (principalmente por meio de correspondentes no país e de carteiras especializadas), dependendo da legislação de cada país (Hartarska, 2013).

O Banco Mundial cita algumas características destinadas à utilidade das microfinanças, nomeadamente: i) a oferta de empréstimo destinado a capital circulante, ii) análise do crédito informal, iii) acesso contínuo aos empréstimos de montantes consoante o histórico de pagamento do cliente, iv) utilização de formas simplificadas de consecução e acompanhamento de empréstimos e v) oferta de formas estáveis de poupança (Winogra & Salles, 2002 citado por Manga, 2015).

Para além dos serviços de intermediação financeira, as IMF's prestam também serviços de intermediação social, uma vez que na sua essência está o apoio a pessoas com baixo rendimento e de baixo conhecimento financeiro, fazendo com que os microempreendedores possam desenvolver o seu negócio de uma forma sustentável.

Para Neri (2008), o microcrédito corresponde a empréstimos de baixo montante, disponibilizado a pessoas de baixo rendimento. Na aceção de Barone e Sader (2008), o microcrédito representa pequenos empréstimos a população muito pobre, para que esta possa trabalhar por conta própria, possibilitando desse modo que as famílias possam garantir o seu sustento a partir de uma fonte de geração de rendimento. Segundo Monzoni, (2008) o microcrédito corresponde a empréstimos de pequeno valor que contém uma metodologia diferente da do crédito tradicional, podendo ser direcionado tanto para a produção como para o consumo e assume uma grande importância no combate à miséria e na geração de rendimento.

Segundo Siqueira (2014) o microcrédito baseia-se na concessão de pequenos empréstimos, assentado num método flexível e não burocrático, com juros baixos, destinados às populações mais necessitadas, onde o seu principal objetivo é o financiamento de atividades produtivas e educativas, diferenciando-se assim do sistema de crédito tradicional. Sachet (2001), de modo diferente, não concebe o microcrédito como sendo apenas um empréstimo de pequeno valor, mas sim, como uma filosofia baseada na confiança nas pessoas e principalmente como um fator de valorização do trabalho.

De forma sintética, o conceito de microcrédito engloba todo o ato de concessão de empréstimos de pequenos montantes para os mutuários mais pobres a quem o sistema de

crédito tradicional não abre portas, incluindo tanto o acesso ao crédito formal (fornecido por cooperativas e bancos, entre outros), bem como ao crédito informal (Sengupta & Aubuchon, 2008).

O microcrédito diferencia-se do crédito tradicional pelas suas características principais, que são: i) o seu público-alvo (pessoas que estão abaixo da linha da pobreza ou de baixo rendimento), ii) a sua finalidade (é destinado normalmente a pequenos investimentos) e, iii) o montante (são pequenos) (Mota & Santana, 2011).

Para além das diferenças anteriormente apontadas, o microcrédito apresenta algumas características específicas, nomeadamente: i) o crédito a grupos, ii) a figura do agente de crédito, iii) a frequência dos pagamentos, iv) empréstimos progressivos e vi) foco nas mulheres (Gonzalez, Piza & Garcia, 2009).

O crédito a grupos pode ser definido pela constituição de grupos de indivíduos que não dispõem das garantias normalmente exigidas pelos bancos tradicionais. Tem como objetivo reforçar a capacidade geral de reembolso do empréstimo, pois cada membro recebe um determinado valor e em caso de incumprimento, cada um dos membros assume a responsabilidade, sendo a constituição de cada grupo difere em função das regras de cada instituição microfinanceira. A figura de agente de crédito é o responsável pelo levantamento de dados das pessoas que solicitam o crédito (individual ou a grupos), tendo o mutuário uma relação diferenciada e de proximidade com a instituição. O pagamento varia em função do fluxo de caixa dos empreendimentos financiados, sendo feito geralmente numa base semanal. O prazo de pagamento é inferior ao estabelecido pelos bancos tradicionais, devido ao carácter progressivo dos empréstimos, e pelo facto do fluxo de caixa dos microemprendimentos serem curtos, e também os negócios no qual se investe serem de rápido retorno. O facto de os empréstimos serem progressivos funciona como um incentivo importante na administração do risco das operações de crédito, começando os empréstimos por montantes inferiores evoluindo gradualmente para valores mais elevados. O público feminino é o alvo principal e com maior preferência na concessão do microcrédito, e isto deve-se ao sexualismo existente no sistema de crédito tradicional, o facto de as mulheres serem uma das camadas mais afetadas pela pobreza e levando em consideração a sua importância no seio familiar (Gonzalez, Piza & Garcia, 2009).

Para além das características acima apresentadas por Gonzalez *et al.* (2009) o microcrédito pode ainda ser classificado consoante a finalidade do empréstimo, podendo distinguir-se entre o microcrédito como crédito popular (que corresponde a empréstimos de pequenas quantias à população de baixo rendimento), destinado ao consumo, ao pagamento de dívidas ou investimento produtivo. O microcrédito enquanto microcrédito produtivo é o que trata dos serviços de crédito, tais como, investimento fixo ou ativos correntes (financiamento de ativos) com o intuito de financiar atividades ligadas ao autoemprego formais ou informais.

Os programas de microcrédito têm-se mostrado muito relevantes, o que levou que este instrumento de financiamento se tenha expandido a nível mundial, em particular nos países em via de desenvolvimento (Matos, Macambira & Cacciamali, 2014). Não obstante, é conveniente realçar algumas vantagens e limitações que o microcrédito apresenta. Constanzi (2002) destaca o facto de o microcrédito não se restringir ao simples assistencialismo. Na sua génese engloba a autossustentabilidade do programa financeiro, garantida pelo reembolso dos valores cedidos a que acresce uma determinada remuneração (taxa de juro do programa de financiamento), que permite que a instituição suporte os seus custos operacionais. Outra das vantagens do microcrédito reside no facto de os empréstimos concedidos se destinarem a pessoas de baixo rendimento que, de outro modo, dificilmente teriam acesso a financiamento (Caçador, 2014). Através do microcrédito estas pessoas são capazes de iniciar atividades geradoras de emprego e de rendimento (Caçador, 2014), o que permite os beneficiários usufruam de melhores condições de vida, de saúde, educação e habitação, bem como aumentem o seu poder de compra (Araújo, 2010). Adicionalmente, permite ainda que um maior número de pessoas participem na criação de riqueza dos países, bem como o número de contribuições para o sistema fiscal de cada país (Araújo, 2010). Em contrapartida Silva (2013, citando Armendáriz de Aghión & Morduch, 2000) aponta alguns inconvenientes associados ao microcrédito, nomeadamente o facto de o programa ser muito custoso para as instituições credoras, devido aos gastos associados às deslocações dos agentes de crédito e ao contínuo acompanhamento do investimento feito pelos beneficiários. O autor aponta ainda o tempo despendido pelos clientes nas reuniões frequentes com o credor e as restrições ligadas ao montante e ao prazo de pagamento do empréstimo como desvantagens para os clientes. Banerjee e Duflo (2012) indicam outros fatores limitadores do microcrédito. Os autores destacam, no caso dos empréstimos a grupos, o facto de

muitos membros terem receio da partilha de responsabilidades e serem relutantes relativamente à entrada de novos sócios e ao pagamento semanal do empréstimo. Este receio justifica-se, segundo os autores, pelo facto de o investimento dos fundos recebidos (através do programa de microcrédito) nem sempre ocorrer em áreas de retorno imediato, como é exemplo o caso da educação. Para os autores estas características são capazes de limitar a capacidade de o microcrédito conseguir efetivamente abranger a toda a população que carece de financiamento (Banerjee & Duflu, 2012).

Apesar da existência de possíveis inconvenientes, o microcrédito tem apresentado bons resultados (quer no Bangladesh como nos restantes países seguidores) na democratização do acesso ao crédito e como importante instrumento na diminuição da pobreza (Manga, 2012; Yunus, 2010). O microcrédito tem-se revelado como um incentivador do desenvolvimento pequenas empresas e do autoemprego, permitindo que os beneficiários criem condições para a geração de fontes de rendimento e para a melhoria da sua qualidade de vida (Lopes, Schuler, Binotto, Andrade & Busanelo, 2011). Deste modo, pode-se afirmar que o microcrédito é visto como um importante instrumento das políticas de desenvolvimento (Barone, Lima, Dantas & Resende, 2002).

2.3 O microcrédito como instrumento no combate à pobreza

Há vários anos que a erradicação da pobreza é uma preocupação notada em vários discursos (Akoum, 2008 citado por Afonso, 2011). Exemplo disso são os programas de microcrédito, que têm na sua origem o combate à pobreza e a luta por uma sociedade mais inclusiva e igualitária (Yunus, 2010). Importa, por isso, fazer uma breve análise ao conceito de pobreza e as suas consequências para a sociedade.

A expressão pobre deriva do termo do latim “*pauperis*” que quer dizer “infértil”, palavra que, por sua vez, está relacionada com aquilo que não produz ou tem pouco (Horta, Martelo, Pacheco & Bueno, 2014). A conceitualização da pobreza é complexa, pois, segundo Crespo e Gurovitz (2002) pode ser envolta em ‘juízos de valor’, muito embora o conceito possa ser analisado, objetivamente, em termos absolutos e relativos.

O conceito de pobreza absoluta baseia-se na noção de satisfação das necessidades básicas, estando relacionada com os recursos a que as pessoas têm ou não acesso,

nomeadamente rendimentos, bens de capital, benefícios em espécie associados ao trabalho, entre outros (Costa, 1984, citado por Rodrigues, Samagaio, Ferreira, Mendes & Januário, 1999). Por sua vez, para a Rede Europeia Anti Pobreza Portugal (EAPN) a pobreza absoluta refere-se a situações em que as pessoas não têm as suas necessidades básicas de sobrevivência satisfeitas (EAPN, 2016). Costa (1984, citado por Rodrigues, *et al.* 1999) caracteriza a pobreza relativa, relacionando-a com os padrões sociais. Para a EAPN (2016) este conceito define uma situação na qual o estilo de vida e o rendimento das pessoas se situa a um nível muito abaixo do nível de vida do país ou da região em que se vive, levando a uma difícil participação nas atividades económicas, sociais e culturais.

Várias entidades, governamentais e não-governamentais, deram o seu contributo para a definição de pobreza. O Instituto Nacional de Estatística (INE) define pobreza como limiar do rendimento abaixo do qual se considera que uma família se encontra em risco, sendo este valor estabelecido pela Comissão Europeia como correspondente a 60% da mediana do rendimento de um adulto em cada país (INE, 2015). O Banco Mundial (2015), uma das principais instituições que atua na luta contra a pobreza (principalmente nos países subdesenvolvidos), identifica o limiar da pobreza como a disposição individual de 1,25 dólares para gastos de bens e serviços por dia (Siqueira, 2014). A comissão sobre os direitos sociais, económicos e culturais da Organização das Nações Unidas (ONU) (2001, citado por EAPN, 2016) define pobreza como a condição humana caracterizada por privação sustentada ou crónica de recursos, capacidades, escolhas, segurança e poder necessário para o gozo de um adequado padrão de vida e outros direitos civis, culturais, económicos, políticos e sociais.

Crespo e Gurovitz (2002), apresentam um conceito de pobreza na ótica dos que são afetados por este fenómeno, segundo o qual entendem a pobreza como um estado ou situação de carência de bens e serviços sociais inerentes às condições básicas necessárias à sobrevivência humana.

Segundo o relatório anual de 2015 do Banco Mundial, quase mil milhões de pessoas vivem em situação de pobreza no mundo, com menos de 1.25 dólares por dia (Banco Mundial, 2015). E de acordo com o Relatório de Desenvolvimento Humano do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) de 2014, mais de 2,2 mil milhões de pessoas vivem na pobreza multidimensional, o que representa 15% da população mundial (PNUD, 2014). A mesma instituição acrescenta ainda que o grupo correspondente às pessoas mais pobres e vulneráveis é constituído pelas mulheres, os

imigrantes, os grupos indígenas e os idosos. A pobreza multidimensional não leva em consideração somente a falta de rendimento como a causa deste flagelo, mas sim inclui outros fatores como, analfabetismo, doenças, a miséria, a falta de acesso ao crédito, a falta de acesso aos serviços públicos, a exclusão social (falta de capacitação básica) e a não realização das necessidades humanas primárias (Sen, 2000, citado por Siqueira, 2014).

Barros e Mendonça (1997), a partir de um estudo do impacto do crescimento económico na redução da pobreza, assumiram que existem algumas políticas com objetivos mais direcionados ao combate à desigualdade dos rendimentos, e admitiram que um fator muito importante e com enorme potencial para a redução das desigualdades são as microfinanças, em particular o microcrédito. E isto deve-se ao facto de os beneficiários do microcrédito poderem usufruir de uma fonte de rendimento, ter acesso a habitação e à educação, entre outros (Siqueira, 2014). A mesma autora cita Yunus (2001), que entende o microcrédito como um instrumento para a mudança económica, social e política, reforçando a sua importância no combate à pobreza (Siqueira, 2014).

Com o intuito de combater a pobreza, Mauriel (2010, p. 177), apresenta o conceito de gestão estratégica da pobreza que, para o autor, “supõe o fortalecimento da capacidade dos pobres para lutarem contra a pobreza como sujeitos desse processo, aposta no crescimento individual e na melhoria das condições de acesso à produção (incentivo à geração de rendimento), ao microcrédito e consequentemente à mobilidade social”. Segundo Yunus (1999, citado por Neri, 2008) o direito ao crédito deveria ser um direito universal, em virtude do seu grande impacto social. De acordo com Muhammed Yunus, os pobres possuem de alguma forma capacidades que lhes permitem gerar rendimento, sendo que o único elemento que lhes falta para conseguir concretizar essa capacidade é o capital (financiamento). Por esse motivo Yunus (2010) entende o microcrédito como um mecanismo no combate à pobreza, tal como se identifica, desde logo, na própria definição do objetivo do microcrédito- reduzir a pobreza e o desemprego através da realização de empréstimos de pequenas quantias, originando desta forma os microempreendedores.

Em suma, o microcrédito é visto como um instrumento alternativo para os que queiram mudar de vida (sair da pobreza) e têm um espírito empreendedor, muito embora possam não dispor de conhecimento de negócio ou de capital (Mirelle, Sousa, Nascimento & Bernardes, 2015).

2.4 Síntese do capítulo

Desde o século XIX que já existia o registo de atividades que partilham as características de programas que, nos dias de hoje, são apelidados de microcrédito, sendo que na sua origem estiveram problemas de crise, de seca e falta de produção.

A primeira experiência de microcrédito no formato que temos hoje, surgiu em 1976 pelas mãos do laureado com o prémio Nobel da Paz em 2006 Muhammed Yunus, que viu no microcrédito a solução para melhorar a vida das pessoas que se encontrava à margem da sociedade e encontrar estratégias para proceder à sua reintegração.

A partir da sua ação, várias instituições de diversas partes do mundo (com particular destaque para os países subdesenvolvidos) replicaram a iniciativa e contribuíram para a popularização e massificação do microcrédito.

Atualmente o microcrédito é um fenómeno mundial que se tem afirmado como uma importante ferramenta no combate à pobreza, miséria e exclusão social, a partir da inclusão financeira das pessoas com menos recursos (através da criação de fonte de rendimento que lhes possibilite mudar de vida para melhor). É de destacar a forte utilização e popularidade desta ferramenta nos países subdesenvolvidos. O seu papel no desenvolvimento da economia dos países mostrou-se muito eficaz, levando a que 2005 fosse declarado o ano internacional do microcrédito pela ONU (Siqueira, 2014).

Capítulo III – Metodologia

O terceiro capítulo visa descrever os procedimentos utilizados na realização do estudo empírico. Este capítulo divide-se em três partes. Num primeiro momento é feita uma contextualização socioeconómica de Cabo Verde, com uma breve caracterização geográfica, e enquadramento político, económico e social de forma a dar a conhecer o país sobre o qual o estudo se debruça. Na segunda parte é feita a descrição do microcrédito em Cabo Verde. E num terceiro momento é feita descrição dos objetivos gerais e específicos de investigação, e a descrição da metodologia e da técnica de investigação utilizada para dar corpo ao estudo empírico.

3.1 Caracterização Socioeconómica de Cabo Verde

Geograficamente, Cabo Verde é um país localizado a 455 quilómetros (km) da Costa Ocidental Africana, entre as latitudes 14° 23' e 17° 12' norte e as longitudes 22° 40' e 25° 22' Oeste, estendendo-se o seu território num total de 4 033 km² (INE, 2015) É um país arquipelágico, constituído por 10 ilhas (uma das quais desabitada) e 8 ilhéus. As ilhas encontram-se divididas em dois grupos: o grupo das ilhas de Barlavento (Santo Antão, São Vicente, Santa Luzia, São Nicolau, Sal e Boavista) e o das ilhas de Sotavento (Maio, Santiago, Fogo e Brava). As ilhas apresentam uma origem vulcânica. Cabo-Verde é um país que dispõe de poucos recursos naturais, sendo que apenas 10% do seu território está classificado como terra arável (ONU, 2010).

Cabo Verde foi uma colónia Portuguesa descoberta em 1460 e ocupada pelos descobridores a partir de 1462 até 1975 (ano em que se tornou independente). De 1975 até 1991 Cabo Verde era regido pelo regime político monopartidário. Em 1992 (a 5 de Agosto) deu-se a abertura política em Cabo-verde, entrando em vigor o multipartidarismo. Desde então o país é oficialmente conhecido como República de Cabo Verde, que, de acordo com a Constituição da República (C.R): “ é uma república soberana, unitária e democrática, que garante o respeito pela dignidade da pessoa humana, e reconhece a inviolabilidade dos direitos e inalienabilidade dos Direitos do Homem como fundamento de toda a comunidade humana, da paz e da justiça (artigo nº 1 C.R).

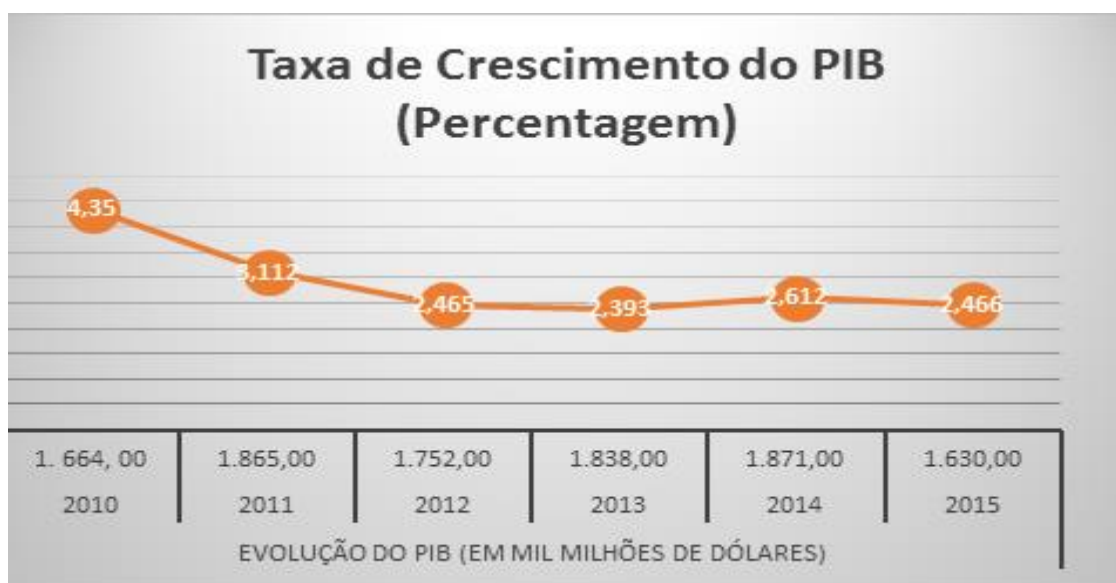
Em termos demográficos, Cabo Verde conta no ano de 2015 com 524 833 habitantes, sendo a população feminina praticamente igual à masculina (262 334 e 262 501 habitantes, respetivamente) (INE,2015).

Cabo Verde tem uma população muito jovem. De acordo com dados do INE (2015), a população residente com idade inferior a 14 anos representa cerca de 29,4% da população total (104 771 habitantes), dos 15 aos 24 anos soma 104 771 habitantes (20,0% da população total) e dos 25 aos 64 anos conta com 337 235 (45,2% da população total). Acresce que apenas 5,4% da população possui mais de 65 anos (INE, 2015).

Cabo Verde era considerado, desde 1977, como pertencente ao grupo de Países Menos Desenvolvidos (PMD). Porém, em 2004 este foi promovido pela Nações Unidas ao grupo dos Países de Desenvolvimento Médio, em virtude do nível do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e o rendimento per-capita verificado no país (Expresso, 2008). Verifica-se, inclusivamente, que o índice de desenvolvimento humano tem apresentando uma melhoria contínua ao longo da última década e meia (Relatório do Desenvolvimento Humano, 2015). De acordo com o mesmo relatório, o índice apresenta, em 2014, um valor de 0,654, o que coloca Cabo-Verde no 122.º lugar do total de 188 países analisados, encontrando-se Cabo Verde no grupo dos países de desenvolvimento humano médio. Cabo Verde é um país aberto, integrado em várias instituições internacionais, é membro da ONU, da Organização Mundial do Comércio (OMC), do Fundo Monetário Internacional (FMI), entre outros (BCV, 2016), está inserido em organizações regionais como a Comunidade de Países de Língua Oficial Portuguesa (CPLP) e a Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (CEDEAO) (CEDEAO, 2016; CPLP, 2016). Cabo-Verde possui também vários acordos no âmbito bilateral com diferentes países, de entre os quais se encontra o caso Português (BCV, 2016).

Mesmo com escassez de recursos naturais, Cabo Verde em 2015 apresentava um Produto Interno Bruto (PIB) de \$ 1, 630 mil milhões de dólares, sendo o último crescimento do PIB registado de 2.466% (Banco Mundial, 2015). A figura que se segue apresenta a evolução da taxa do crescimento do PIB de Cabo Verde nos últimos cinco anos (2010 a 2015).

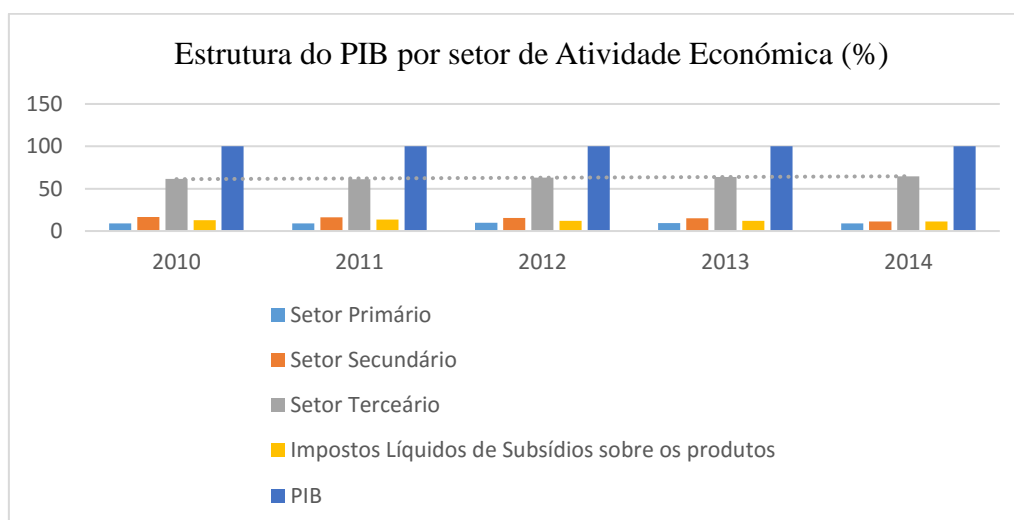
Figura 1: Taxa de Crescimento do PIB de Cabo Verde (2010 a 2015)



Fonte: Banco Mundial (2015)

No período de 2010 até 2015, Cabo Verde apresentou taxas de crescimento do PIB positivas, tendo sido em 2015 o ano em que o crescimento (ainda que positivo) foi inferior. Para a determinação do PIB de Cabo Verde muito contribui o facto de este ser um país como uma economia muito terceirizada. Conforme se observa na figura 2, o setor dos serviços é o que apresenta uma maior percentagem sobre o PIB do país, registando em 2014 64,7% do PIB.

Figura 2: Estrutura do PIB por setor de atividade económica (2010 a 2014)



Fonte: INE (2015)

A forte terceirização da economia cabo-verdiana tem um grande impacto nas condições socioeconómicas do país. Uma dessas repercussões é a economia informal, que assume

uma forte expressão no país (avaliada em cerca de 180 milhões de dólares e com um peso de cerca de 12,1% do PIB) (Asemana, 2015). De acordo com Asemana (2015), os dois maiores centros urbanos (cidade da Praia e São Vicente) em conjunto contabilizam 20 084 unidades de produção no setor informal, que operam na indústria (36,6%), no comércio (34,9%) e também no setor dos serviços (28,5%).

Uma das grandes preocupações do país tem sido a diminuição da pobreza, como se observa pela redução do índice nacional de pobreza (que baixou de 37% para 27% entre os anos 2003 e 2008) e taxa de pobreza extrema (reduzida de 21% para 12% no mesmo período) nos últimos anos (Banco Mundial, 2016). Este flagelo é causado muitas vezes pelo desemprego, sendo que em 2014 a taxa de desemprego nacional foi de 15,8 %, reduzindo para 12,4 % em 2015. O desemprego jovem (pessoas com idade compreendida entre os 15 aos 24 anos) em 2014 era de 35,8% baixando para 28,6% em 2015.

O sistema de microcrédito é uma área bem desenvolvida no seio do mercado cabo-verdiano. As primeiras experiências com este fenómeno ocorreram por volta dos anos 90, tendo, desde então, ocorrido melhorais nos serviços prestados neste domínio.

3.2 O sistema de microcrédito em Cabo Verde

Segundo o Banco de Cabo Verde (BCV), o microcrédito é o principal instrumento do mercado de microfinanças em Cabo Verde (BCV, 2009).

O sistema do mercado microfinanceiro de Cabo-Verde é constituído por dois grupos de instituições: o grupo das IMF's que procuram a sustentabilidade e o grupo das IMF's que buscam a perpetuidade. Em ambos os grupos os fundos para as operações advêm de doações e financiamentos. A diferença entre estes dois tipos de instituições reside no facto de as primeiras possuírem programas assistenciais separadas do crédito e praticarem taxas de juro situadas entre os 5% e os 6% ao mês, ajustados a um prazo padrão (BCV, 2009). No segundo grupo, por sua vez, os programas assistenciais estão integrados no microcrédito, sendo o financiamento destinado a atividades sociais específicas com juros até 2% por mês e prazos compatíveis com atividades financiados (BCV, 2009). E o grupo das IFM's que buscam a sustentabilidade encontram-se associadas à Federação das Associações Cabo-verdianas que Operam na Área de Microfinanças (FAM-F).

Em Cabo Verde, as IMF's e os Bancos Tradicionais diferem principalmente quanto ao prazo de pagamento e à frequência das amortizações, sendo que as IMF's têm prazos de pagamentos mais curtos e amortizações mais frequentes. As características diferenciadas que estes dois tipos de instituições apresentam levam a que os seus clientes tenham um perfil e características diferentes (BCV, 2010), conforme se pode observar no quadro 6.

Quadro 6: Principais diferenças entre os clientes dos Bancos Tradicionais e os das Instituições Microfinanceiras em Cabo Verde

Clientes dos Bancos Tradicionais	Clientes das Instituições Micro Financeiras	Implicações para as Carteiras das IMF's
Nível de instrução e de rendimento médio/elevado.	Baixo nível de instrução e rendimento baixo.	Produtos financeiros de fácil entendimento.
Crédito para investimentos associado a ativos correntes.	Preponderância de crédito para ativos correntes.	Carteira de vencimento a curto prazo. Amortizações frequentes.
Negócios independentes da pessoa física.	Gestão dos negócios interligada com o orçamento familiar.	Desafio para analisar as operações. Desafio para acompanhar a carteira.
Informações formais sobre clientes disponíveis.	Baixo nível de informações formais sobre os clientes.	Presença frequente junto ao cliente.
Possui garantia real.	Ativos limitados, falta de títulos de propriedade.	Garantias substitutas: bens pessoais, avais individuais e solidários.

Fonte: BCV (2010)

Relativamente às estatísticas do microcrédito em Cabo-Verde, desde os inícios da sua atividade (início dos anos 90) até os finais de 2009, as IMF's realizaram o total de 52 225 operações de crédito, contabilizaram o total de 3 025 630 147,00 Escudo de Cabo Verde (ECV) e tinham 8 481 clientes ativos, com um montante médio total cedido de 52 225, 00 ECV (ADA, 2010, citado por Silva, 2012). De acordo com o governador do BCV, de

2009 até 2014 as IMF's realizaram 52 mil operações de crédito, tendo mobilizado aproximadamente 3 000 000 000, 00 ECV e beneficiado cerca de três mil pessoas (Serra, 2015). Verifica-se assim que, no total, até 2014 as instituições micro financeiras realizaram o total de 104 225 operações de crédito, avaliadas em cerca de 6 025 630 147,00 ECV e tendo beneficiado 11 481 clientes. As estatísticas existentes demonstram que a evolução do microcrédito tem sido notável desde a sua introdução em Cabo Verde. Nos últimos anos tem-se verificado também um aumento no número de instituições de microcrédito em Cabo Verde, que atualmente é de 15. As estatísticas apresentadas confirmam ainda um aumento no número de operações de crédito, bem como o número de clientes ativos das instituições microfinanceiras de Cabo-Verde.

3.2.1 Organizações Não-Governamentais que oferecem serviços de microcrédito em Cabo-Verde

Uma parte considerável das instituições microfinanceiras que oferecem serviço de microcrédito em Cabo Verde são organizações não-governamentais, conforme se pode observar na lista de instituições que operam nesta área no quadro 8. A caracterização jurídica das ONG's em Cabo-Verde encontra-se legislada desde 1987, com a publicação da lei nº 28/III/87 (Plataforma ONG's, 2016). Esta lei veio dar uma base jurídica comum a todas associações sem fins lucrativos, permitindo que os cidadãos maiores no gozo dos seus direitos pudessem livremente e sem dependência de qualquer autorização criar associações, ainda no mesmo ano.

Com a aglomeração entre a lei nº 28/III/87 e a instauração do regime pluripartidário em 1991, verificou-se o surgimento de inúmeras associações sem fim lucrativos, que abrangem vários sectores e atividades (Plataforma ONG's, 2016).

Em Cabo Verde, existem várias instituições sem fins lucrativos que prestam serviços microfinanceiros, cujo principal objetivo é o microcrédito (FAM-F, 2016). E estas instituições durante um período (meados dos anos 90 até os meados de 2007) atuavam sem uma base legislativa, porém o órgão que regulava esta matéria era o BCV. Porém, com a percepção da necessidade urgente em legislar sobre esta matéria, a Assembleia Nacional de Cabo-Verde, aprovou a Lei nº 15/VII/2007 de 10 de Setembro que regula as instituições que têm como objeto as microfinanças. Com o objetivo de permitir o

funcionamento das instituições microfinanceiras de forma transparente, esta lei veio atribuir ao BCV a responsabilidade de regular e supervisionar o setor de microfinanças (BCV, 2010).

E, as instituições de fins não lucrativos que operam na área de microfinanças em Cabo Verde são: OMCV Microfinanças, a MORABI Microfinanças, a Federação das Associações para a Solidariedade e Desenvolvimento Comunitário Das Ilhas de Cabo-Verde (ASDIS), SOLMI Microfinanças, o CITI-Microfinanças, a Associação de Apoio a Iniciativas de Autopromoção Familiar (FAMI-PICOS), a Caixa de Poupança e Crédito Mútuo Maiense, a Organização das Associações de Solidariedade Social para o Desenvolvimento da ilha do Fogo (SOLDIFOGO), a Cooperativa de Crédito Rural (UNSOCOR), a Associação de Desenvolvimento Comunitário da Brava (CRESCEBRAVA), a Associação para o Mutualismo de Santo Antão (AMUSA), e a Organização das Associações Comunitárias de São Nicolau (ORAC), (FAM-F, 2016), e ainda conta-se a Caixa Económica de Cabo Verde Microfinanças (governamental) e o Novo Banco.

Estas instituições podem ser encontradas em todas as ilhas cabo-verdianas (FAM-F, 2016), como se observa no quadro 8. Desta forma pode-se notar que por todo o arquipélago se verifica a prestação de serviços microfinanceiros, mais concretamente do microcrédito.

Porém além das ONG's, também os bancos tradicionais estatais que contêm departamento de microfinanças também atuam na área do microcrédito. São os casos da Caixa Económica de Cabo Verde (CECV) e do Novo Banco. Podendo ser verificado em que ilhas estão localizadas no quadro 7 que se segue.

Quadro 7: Organizações Estatais que operam o serviço de microcrédito

Ilhas	CECV Microfinanças	Novo Banco
Santo Antão		X
São Vicente		X
São Nicolau		
Sal		X
Boa Vista		
Maio		

Santiago	X	X
Fogo		X
Brava		

Fonte: Elaboração própria

Em seguida segue-se a apresentação do quadro 8, representa a área de atuação geográfica das diferentes ONG's que atuam através do microcrédito em Cabo Verde.

Quadro 8: ONG's que operam o serviço de microcrédito em Cabo Verde e as ilham onde atuam

Ilhas	OMCV	MORABI	CITI-HABITAT	SOLMI	FAMILPICOS	ADIRV	ASDIS	AMUSA	ORAC	SOLDIFOGO	CRESCEBRAVA	UNSOCOR	MAIENSE
Santo Antão	X	X					X	X					
São Vicente	X						X						
São Nicolau	X	X					X		X				
Sal		X					X						
Boa vista	X	X					X						
Maio	X	X					X						X
Santiago	X	X	X	X	X	X	X						
Fogo	X			X			X			X		X	
Brava	X						X				X		

Fonte: Elaboração própria

3.3 Objetivos, questão e metodologia da investigação

A questão que instigou e orientou este estudo foi analisar o impacto do microcrédito na vida dos cabo-verdianos e entender a sua relação com o empreendedorismo social em Cabo-Verde. Tendo em mente este propósito, procurou-se, durante a realização deste trabalho, dar resposta à seguinte questão de investigação: Qual o impacto do microcrédito na vida dos cabo-verdianos e qual a sua relação com o empreendedorismo social em Cabo-Verde?

O objetivo geral da pesquisa é o de identificar e compreender a importância do microcrédito para a vida dos cabo-verdianos, e estabelecer a relação existente entre o microcrédito e o empreendedorismo social em Cabo-Verde.

Para atingir o objetivo principal do estudo empírico, definiram-se ainda os seguintes objetivos específicos:

- ❖ Compreender em que medida o microcrédito afeta o rendimento das famílias beneficiárias;
- ❖ Analisar o contributo do microcrédito para a redução do problema do desemprego jovem;
- ❖ Compreender quais as principais áreas em que têm sido desenvolvidos a partir de programas de microcrédito em Cabo Verde;
- ❖ Compreender a importância do microcrédito no desenvolvimento do empreendedorismo social em Cabo-Verde;

A investigação assenta no método de pesquisa qualitativo. Esta escolha justifica-se pelo facto de esta metodologia permitir uma melhor compreensão dos fenómenos em estudo (Coutinho, 2014). A metodologia qualitativa é muito utilizada no âmbito das ciências sociais, devido ao carácter descritivo dos dados recolhidos no âmbito da investigação (Coutinho, 2014).

Para a realização do estudo empírico foi utilizada a técnica da entrevista, um método de recolha de informação que consiste em conversas orais, individuais ou grupo (Cooper & Schindler, 2016). Para além da informação facultada com a entrevista, foram ainda consultadas informações disponíveis nos *sites* das instituições e em jornais, mais especificamente o Jornal Asemana e o Expresso. A realização de entrevistas individuais,

aos responsáveis de 6 instituições que prestam serviços de microfinanças em Cabo Verde, localizadas na cidade da Praia (Lina Gonçalves, Walter Gomes, Eugénia Pires, Antero Gomes Semedo, Elizabeth Ramos e Arabela Monteiro), permitiu tratar do assunto com maior profundidade, assegurando uma maior proximidade entre o entrevistador e o entrevistado (Cooper & Schindler, 2016). A entrevista resulta da conversa entre dois indivíduos ou do diálogo assimétrico entre indivíduos com a finalidade de adquirir informações relevantes para a investigação (Boni & Quaresma, 2005). Como defendido por Quivy e Campenhout (2008), a entrevista deve ser estruturada e definida em função dos objetivos de investigação a que se pretende chegar. Por esta via, elaborou-se o guião de entrevista, tendo como base a revisão da literatura e os objetivos da investigação (conforme se pode consultar no anexo 1). A construção do guião foi importante para a condução, de um modo semiestruturado, das entrevistas e para assegurar a comparabilidade dos dados recolhidos. O guião é constituído por cinco partes. Uma primeira pretendia conhecer as organizações em análise compreendia questões relacionadas com a organização e com os serviços de microcrédito que estas oferecem. A segunda parte era referente ao desenrolar do projeto de microcrédito nestas organizações. A terceira fase pretendia conhecer as características dos projetos de microcrédito empreendidos pela organização, tais como conhecer o seu público-alvo, a finalidade e os resultados do financiamento. A quarta parte do guião, por sua vez, incidia sobre o funcionamento da projeto, mais especificamente sobre a taxa de juro aplicada pela instituição sobre os empréstimo e os fatores que influenciam a sua determinação, e foram abordadas questões relacionadas com o acompanhamento do crédito e do investimento realizado. Por fim, a quinta e última parte, pretendia avaliar a relação entre o microcrédito e o empreendedorismo social em Cabo-Verde.

Para a prossecução do estudo empírico, foi necessário definir quais as instituições a entrevistar. Em Cabo Verde são quinze as organizações que prestam serviços de microfinanças, nomeadamente o microcrédito. De entre estas organizações a grande maioria (treze) assumem a modalidade de Organizações Não-Governamentais para o Desenvolvimento e duas são organizações estatais. A amostra foi constituída por seis instituições (cinco ONG e uma estatal), sendo a sua escolha justificada por serem organizações com uma experiencia significativa no mercado cabo-verdiano, serem as primeiras organizações a trabalhar com o microcrédito e também atuarem em vários

conselhos e ilhas do país. No quadro 9, apresentam-se organizações que foram objeto de análise.

Definida a amostra, procedeu-se ao contacto telefónico com as organizações de forma a apresentar o projeto de investigação e obter o contacto de correio eletrónico para marcação das entrevistas. A recolha dos dados primários ocorreu através da realização de entrevista presenciais nas instalações organizações em Cabo Verde. Quando tal não foi possível (no caso do CITI-Microfinanças) fez-se a entrevista via *Skype*. As entrevistas foram realizadas entre o mês de Maio e Junho de 2016 (quadro 10), tendo uma duração média de aproximadamente 50 minutos. As entrevistas foram gravadas, com o consentimento dos entrevistados. Posteriormente o conteúdo das entrevistas foi transcrito, para que fosse possível contruir os estudos de caso com a maior objetividade possível. No capítulo seguinte analisam-se e discutem-se os dados obtidos no estudo empírico.

Quadro 9: Organizações cabo-verdianas que foram objeto de análise

Organizações						
	Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher - Microfinanças	Organização das Mulheres de Cabo-verde - Microfinanças	Centro de Inovação em Tecnologia de Intervenção Social para o Habitat – Microfinanças	Caixa Económica de Cabo-Verde Microfinanças	Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção	Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção da Família
Acrónimos	Morabi	OMCV	CITI-Microfinanças	CECV Microfinanças	Solmi - Microfinanças	FAMI-PICOS
Localização/Sede	Praia	Praia	Praia	Praia	Praia	São Salvador do Mundo (Achada Igreja)
Tipo de serviços principais.	Aconselhamento; Formações; Microcrédito;	Microcrédito; Formações; Acompanhamento familiar.	Microcrédito; Formações; Acompanhamento familiar.	Microcrédito; Acompanhamento de crédito.	Microcrédito; Formações; Acompanhamento do crédito.	Microcrédito; Acompanhamento do crédito

Fonte: Elaboração própria

O quadro 10 tem descreve o processo pelo que se passou na aplicação da técnica da entrevista, apresentando o local, a data e a hora, a duração e a função do entrevistado.

Quadro 10: Caraterização das entrevistas

Instituições	Data	Hora	Local	Função do Entrevistado
Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher (MORABI) Microfinanças.	12/05/2016	10:45	Achada Santo António, Praia	Coordenadora comercial do programa da Morabi Microfinanças.
Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção (SOLMI) Microfinanças.	13/05/2016	14:30	Ponta D'água, Praia	Gestor da Solmi Microfinanças
Caixa Económica de Cabo Verde Microfinanças.	16/05/2016	14:00	Fazenda, Praia	Agente de crédito da CECV Microfinanças
Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar (FAMI-PICOS).	17/06/2016	10:00	Achada Igreja, Picos	Diretor da FAMI-PICOS
Organização das Mulheres de Cabo Verde (OMCV).	18/05/2016	14:00	Plateau, Praia	Coordenadora financeira e administrativo da OMCV Microfinanças

Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social para o Habitat.	06/06/2016	11:00	Ponta D'água, Praia	Coordenadora da CITI-Microfinanças
---	------------	-------	---------------------	------------------------------------

Fonte: Elaboração Própria

3.4 Síntese do capítulo

Com o intuito de dar a conhecer o país onde operam as IMF's em estudo, a primeira parte do quarto capítulo, procedeu à caracterização socioeconómica de Cabo Verde, dando a conhecer melhor a realidade do mesmo.

Tendo em consideração as questões e os objetivos de investigação, conduziu-se à escolha dos métodos de pesquisa a serem usados no estudo empírico. Para a perceção da importância do estudo do microcrédito na vida dos cabo-verdianos, e para entender a sua relação com o empreendedorismo social em Cabo Verde, deu-se início a uma pesquisa descritiva, tendo como suporte o método qualitativo.

O estudo empírico foi realizado a partir de dados primários, sendo utilizada a técnica da entrevista-semiestruturada, desde uma amostra constituída por organizações que prestam serviços de microcrédito em Cabo Verde.

Capítulo IV- Descrição dos estudos de caso e análise de resultados

O quarto capítulo da dissertação tem como finalidade proceder à análise das informações obtidas durante o processo de realização das entrevistas.

No capítulo apresentam-se cada um dos seis casos em análise- a Morabi microfinanças, a SOLMI microfinanças, CECV microfinanças, a FAMI-PICOS, a OMCV microfinanças e a CITI-Microfinanças fazendo-se, em primeiro lugar, uma breve caracterização da organização e, de seguida, uma descrição do modo como os programas de microcrédito são levados a cabo.

Por fim, na segunda parte do capítulo, procede-se à análise geral dos resultados obtidos, por forma a responder aos objetivos (gerais e específicos) que o estudo empírico visa dar resposta.

4.1 Descrição dos estudos de caso

4.1.1 Estudo de caso 1: MORABI Microfinanças

A Associação Cabo-Verdiana de Autopromoção da Mulher (MORABI) foi criada em 1991 e registada como pessoa jurídica em 28 de Março de 1992 na forma de ONG. A motivação para a sua criação surgiu após a conferência mundial de Nairobi, onde foi destacada a importância da participação ativa da mulher na sociedade, na sequência das recomendações de Copenhaga sobre a igualdade.

Como tal, a MORABI tem como visão a inclusão e promoção da mulher no processo de desenvolvimento económico, político e social, podendo as mulheres exercerem um papel ativo na sociedade. A sua missão é privilegiar a inserção e melhoria do estatuto social das mulheres cabo-verdianas numa perspetiva de género, promovendo a sua participação no desenvolvimento económico, social e político das comunidades e do país. Pretende ainda melhorar a qualidade de vida das famílias a partir dos programas de microfinanças, de formação, de saúde sexual e reprodutiva, de desenvolvimento comunitário e de reforço da capacidade institucional. Os seus valores baseiam-se na solidariedade, na transparência, no profissionalismo, na cultura de qualidade, de espírito de equipa e parceria.

A partir de 2007 entrou em vigor a lei nº 14/VII/2007 com o objetivo de regulamentar as instituições que prestam serviços microfinanceiros, desta forma a MORABI dividiu-se duas organizações, a MORABI Microfinanças e a MORABI ONG.

MORABI Microfinanças

A atividade da MORABI, na altura marcada por uma forte escassez de recursos, iniciou-se com a concessão de malas isotérmicas a peixeiras, em troca de uma quantia simbólica por parte das beneficiárias. O programa de microcrédito teve início em 1994, ainda que a instituição não dispusesse de qualquer estrutura (normas orientadoras de intervenção). Foi em 1997, através de um estudo realizado sobre o impacto do seu programa, que a instituição ganhou visibilidade e conseguiu um financiamento da Fundação para o Desenvolvimento em África (ADF), que lhe permitiu a elaboração de instrumentos essenciais para o andamento do projeto, tais como a elaboração do manual de procedimentos e regulamento de crédito, a constituição de um comité de crédito e a formação do *staff* do departamento de crédito. O processo de reestruturação ficou concluído em 1998. Um dos maiores entraves ao andamento do projeto foi o financiamento, sendo que a perseverança e o acreditar no projeto por parte dos fundadores foram essências para o andamento e desenvolvimento do projeto.

A MORABI Microfinanças tem por missão fornecer de forma sustentável e a nível nacional produtos de cariz financeiro, destinados às famílias que não têm acesso a crédito no sistema tradicional de financiamento, com especial atenção às mulheres chefes de família.

Os seus objetivos primordiais se baseiam- na promoção e no apoio à elevação do nível de escolaridade, de informação e qualificação da mulher, fornecendo desta forma bases que propiciem a inserção destas no mercado de trabalho. Também tem como finalidade promover e apoiar atividades individuais e de grupo geradoras de emprego e rendimento, e, dessa forma, contribuindo para a melhoria da qualidade de vida dos cabo-verdianos. Em suma, a MORABI tem como fim, o incentivo à criação e funcionamento de grupos associativos juvenis (tendo como principal alvo as mulheres) que funciona como motor do desenvolvimento comunitário.

O microcrédito cedido pela instituição destina-se a todos os cabo-verdianos maiores de 18 anos, sendo que a faixa etária mais comum entre os beneficiários está compreendida entre os 20 e os 40 anos. Grande parte do financiamento destina-se ao público feminino, que representa cerca de 90% dos clientes da MORABI. Em termos de formação académica dos beneficiários, a organização abrange público desde o nível analfabeto até a formação superior (nomeadamente licenciados). As pessoas que solicitam microcrédito

à MORABI encontram-se geralmente em situação de desemprego. Em alguns casos as pessoas têm vínculo laboral com alguma instituição, muito embora desempenhem uma atividade paralela geradora de rendimento. Antes da concessão de crédito as pessoas costumam apresentar um nível de rendimento muito baixo, ocorrendo inclusivamente alguns casos em que não têm qualquer fonte de rendimento.

Como anteriormente referido, a maioria dos beneficiários de crédito está situada na faixa etária dos 20-40 anos, porém constata-se que os indivíduos mais jovens (20-30 anos) não têm por hábito solicitar montante de créditos elevados. Constata-se ainda que não existem muitas diferenças relativamente ao tipo de negócio em que estes investem quando comparado com indivíduos mais maduros, ainda que se verifiquem alguns casos de jovens com ideias inovadoras, criativas e diferentes (tais como: prestação de serviços, jardins-de-infância, e-commerce, inovação a nível da agricultura e pesca, entre outros), ainda que esta não seja a regra geral.

A MORABI possui dois tipos de microcréditos- o crédito individual e o crédito de grupo solidário ou familiar. No primeiro caso (no crédito individual), o processo de microcrédito engloba três entidades (a instituição, o avalista e o cliente) enquanto o segundo e o terceiro incluem quatro pessoas (a instituição e os três clientes que também são avalistas um dos outros). Para que estes tenham acesso ao microcrédito têm que preencher determinados requisitos, nomeadamente: ter a nacionalidade cabo-verdiana e ser residente, ter mais de 18 anos, ter uma ideia de negócio legal e apresentar garantias (avalista e declaração do rendimento do mesmo).

O quadro seguinte sumaria a atividade de microcrédito cedida pela MORABI desde a sua constituição.

Quadro 11: Transações relativas ao programa de microcrédito da MORABI
Microfinanças

MORABI Microfinanças			
Nº de beneficiários	Total de crédito cedido	Montante total de crédito cedido	Montante médio de crédito
20 000	28 753	1 949 947,017 ECV	70 000,00 ECV

Fonte: Elaboração própria

O financiamento através do microcrédito da MORABI tem uma duração média de 10 a 12 meses, e a taxa de juro média cobrada pela instituição é de 2% ao mês, o que

corresponde a uma taxa anual de 24 %. Esta taxa é igual para todos os indivíduos e grupos, podendo ser diferente caso o pedido de empréstimo do cliente se enquadre em algum protocolo estabelecido entre a MORABI e instituições parceiras (e.g. parceria com a Direção Geral das Pescas em que a taxa de juro mensal estipulada é de 1% para a atividade piscatória). Para atividades consideradas de alto risco (como por exemplo a atividade agrícola) a taxa de juro varia entre 1.25% e 1.5% por mês, sendo a taxa de juro inferior à taxa média aplicada.

Das pessoas que recebem o microcrédito, cerca de 90% faz repetição de crédito. A taxa de reembolso é de cerca de 95%, pois caso o cliente tenha dificuldade em fazer o pagamento a MORABI negocia a dívida com o cliente de forma a não o sobrecarregar ou pressionar.

Mesmo após o término do programa há uma relação contínua entre a MORABI e os beneficiários de microcrédito, pois a instituição está sempre disponível para, fornecer apoio técnico caso seja solicitado. A instituição faz ainda um acompanhamento permanente do empreendimento do cliente e há formações disponibilizadas pela MORABI a que os clientes podem ter acesso caso desejarem.

A MORABI tem constatado que o microcrédito tem um impacto muito positivo na vida dos cabo-verdianos, pois este muda a vida dos beneficiários não só financeiramente como também psicologicamente, permitindo-lhes ter uma vida mais digna e adquirir e usufruir de bens e serviços a que antes não tinham acesso.

Verifica-se ainda que são muito poucos os financiamentos que a MORABI faz às instituições comunitárias de fins não lucrativos, e quando estas associações solicitam financiamento, este destina-se a financiar atividades geradoras de rendimento para a própria associação. Também as associações comunitárias contactam a organização de microcrédito para expor a situação de algum membro da comunidade que se encontra em situação de risco, o que permite que a MORABI encontre a melhor forma de atuar.

A MORABI considera que há uma relação entre o empreendedorismo social e o microcrédito, porque o seu próprio programa de microcrédito incentiva o empreendedorismo, e há casos em que o investimento realizado a partir do microcrédito ocorre em atividades geradoras de rendimento de carácter social, como é o caso dos investimentos em infantários.

4.1.2 Estudo de caso 2: SOLMI

A Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção foi criada em 1991, sendo-lhe reconhecida personalidade jurídica em 25 de Abril de 1992 como uma ONG sem fins lucrativos. A SOLMI nasceu devido a necessidade de contribuir para o empoderamento das pessoas com menos posses, com especial atenção para as mulheres e jovens através de apoio às iniciativas de autopromoção.

A sua visão é contribuir para a materialização de uma sociedade desenvolvida, mais equilibrada e justa, onde todos possam ter acesso a bens e serviços. A associação tem como missão combater a pobreza através do empoderamento e da autopromoção das camadas mais desfavorecidas, mobilizando parcerias e recursos no sentido de contribuir para que as associações comunitárias e pessoas participem na sua autopromoção. Os seus princípios e valores assentam na responsabilidade, na solidariedade, na entreajuda, na equidade e na justiça social.

Em 2007, com a entrada em vigor da lei nº 14/VII/2007 (lei que regula as instituições microfinanceiras), a SOLMI se dividiu entre a SOLMI Microfinanças e SOLMI ONG.

SOLMI Microfinanças

A SOLMI Microfinanças tem como missão oferecer na ilha de Santiago, serviços financeiros destinado às pessoas de baixo rendimento. Os seus objetivos são: a redução da pobreza, a inclusão financeira, permitir o acesso dos pobres ao financiamento e ser uma fonte de custeio para os pequenos e médios empresários.

O projeto do microcrédito teve início em 1993, através de um fundo de 150 000 ECV, que foi destinado a um grupo de 20 a 50 mulheres e jovens. O programa ficou estagnado durante um período. Porém com o apoio e parcerias com ONG's internacionais o programa foi retomado. A SOLMI Microfinanças só atua através do microcrédito. O programa foi criado com o objetivo de preencher o vazio que existia face ao acesso ao financiamento formal em Cabo-Verde. Como entrave ao desenvolvimento do projeto identificou-se a falta de apoio voluntariado e de financiamento, pois na altura eram escassos. O que foi muito importante para o andamento do projeto foi o apoio voluntariado existente na altura juntamente com a perseverança dos membros fundadores.

O seu público-alvo são mulheres e jovens de baixo rendimento, à procura do primeiro emprego, recém-formados e mulheres chefes de famílias. Estes encontram-se na faixa etária entre os 18 e os 65 anos. Não obstante, a faixa etária mais comum entre os beneficiários é a compreendida entre os 25 a 40 anos, sendo que 88% destes são mulheres e 12% são homens.

A SOLMI Microfinanças trabalha com pessoas desde o nível analfabeto até pessoas com formação superior, nomeadamente licenciados. As pessoas que solicitam o crédito encontram-se muitas vezes em situação de desemprego, ou pretendem aumentar o volume de negócios de atividades que já desenvolvem. Com frequência, as pessoas que solicitam o crédito encontram-se no limiar da pobreza e vivem com menos que o rendimento mínimo nacional mensal (6 000 a 10 000 ECV).

De acordo com o histórico da SOLMI Microfinanças, os clientes que solicitam montantes de crédito mais elevados são as pessoas compreendidas na faixa etária entre os 30 a 40 anos, por terem um negócio melhor enraizados e desenvolvido, muito embora as diferenças não sejam muito significativas.

Relativamente aos beneficiários mais jovens, com idades compreendidas entre os 18 a 30 anos, investem com maior frequência em atividades comerciais mais concretamente o comércio ambulante (setor da economia informal). Em contrapartida as pessoas com mais experiência tendem a investir em outros tipos de atividades comerciais, tais como mercearias, negócio de roupa, entre outros. Esta não é, no entanto, uma regra geral, uma vez que as diferenças encontradas entre diferentes beneficiários não são muito acentuadas.

Para que as pessoas possam ter acesso ao microcrédito têm que cumprir os critérios base do microcrédito que se traduz em 5 C's: os colaterais/garantias, capacidade de gestão de negócio, capital próprio, condições e caráter do cliente.

Por cada contrato de crédito, no caso de crédito individual, envolvem-se duas pessoas (o avalista e o cliente). No caso do crédito de grupo solidário estes envolvem entre cerca de três a cinco pessoas (podendo os integrantes do grupo ser avalistas um dos outros). Geralmente os montantes obtidos destinam-se a financiar atividades comerciais (comércio e prestação de serviços) - a esmagadora maioria-, atividades de agropecuária e de transformação (área da panificação, pastelaria/padaria).

O sistema de microcrédito da SOLMI Microfinanças contribui muito para a criação de emprego, seja sob a forma direta ou indireta (cadeia de valor extensa), uma vez que em média por cada nova atividade criada (para além do autoemprego do seu promotor) são geralmente criados entre um a dois postos de trabalho.

O quadro seguinte indica o volume das transações de microcrédito levadas a cabo pela SOLMI desde a sua constituição.

Quadro 12: Transações relativas ao programa de microcrédito da SOLMI
Microfinanças

SOLMI Microfinanças			
Nº beneficiários	Total de crédito cedido	Montante total de crédito cedido	Montante médio de crédito
1 514	2 297	169 000 000,00 ECV	73 600,00 ECV

Fonte: Elaboração própria

Os programas de microcrédito têm uma duração média de 10 meses e a taxa de média varia entre 1.4% a 1.5% por mês. A taxa de juro é igual para todos os clientes, podendo no entanto em função de acordos de parceria em que cada financiamento possa estar inserido. No caso onde há acordo entre a SOLMI Microfinanças e uma associação comunitária, a taxa de juro associada ao crédito destinado ao consumo é de 1% por mês (que compara com uma taxa de 1.25% por mês quando não se enquadra nesses acordos). No que tange ao crédito destinado ao financiamento de atividades geradoras de rendimento, em caso de acordo com associações comunitárias a taxa de juro associada é de 1.5% por mês (quando não se verifica acordo a taxa é de 1.7% por mês).

Das famílias que recebem o crédito cerca de 90% o volta a solicitar. A taxa média de pessoas que não devolvem o crédito é de 4% a 5%, o que significa que 95% a 96% dos clientes fazem o reembolso do microcrédito de forma adequada.

A SOLMI mantém relações com os seus beneficiários mesmo após o término do programa, nomeadamente através de ações formativas, acompanhamento da evolução do empreendimento, juntamente com a prestação de apoio técnico aos seus beneficiários.

Na opinião dos responsáveis da associação o facto de a economia cabo-verdiana ser muito terceirizada e se caracterizar como uma economia de serviço, tem fortes implicações no problema do desemprego por todo o país o que leva a que o autoemprego seja uma alternativa de relevo. Em particular pelo facto de possibilitar que as famílias tenham uma

fonte de rendimento que lhes permita dar resposta às suas necessidades. Esta situação aplica-se segundo os responsáveis da organização também à economia informal, que tem um peso muito grande na economia cabo-verdiana e também muito financiado através dos sistemas de microcrédito do País. Por estas razões, a SOLMI considera que o microcrédito tem um impacto muito grande na vida dos cabo-verdianos.

A SOLMI Microfinanças considera que as iniciativas de empreendedorismo social são muito residuais em Cabo-Verde, e estas normalmente não recorrem ao microcrédito para fazer face às suas atividades (ao contrário daquilo que se verifica em relação ao financiamento de fundo perdido).

De acordo com os relatos da SOLMI Microfinanças, quando as associações de fins não lucrativos recorrem a instituição de microcrédito não procuram para solicitar crédito, mas sim estabelecer parcerias que possam beneficiar os associados da mesma.

A SOLMI ONG e a SOLMI Microfinanças trabalham de forma autónoma. Todavia, a função das duas instituições complementam-se uma vez que a SOLMI ONG trabalha a parte social (prestando assistencialismo social) com o objetivo de eliminar o risco social a que as pessoas estejam expostas, preparando-as para que tenham condições e recursos para solicitarem o microcrédito e poder assim investir numa atividade geradora de rendimento que lhes permitam ter meios de atender às suas necessidades e às da sua família. Esta relação entre as duas organizações realça a ligação existente entre o empreendedorismo social e o microcrédito.

4.1.3 Estudo de caso 3: CECV Microfinanças

A CECV foi criada em 1928 com a designação de “Caixa Económica e Postal”, integrada nos serviços dos correios e telegráfico. Porém esta instituição foi transformada numa instituição financeira autónoma em 30 de Dezembro de 1985, com a designação de Caixa Económica de Cabo Verde (CECV).

A sua missão baseia-se na criação de valor para os clientes, trabalhadores e acionistas, desenvolvendo atividades de intermediação bancária a nível nacional, regional e da diáspora, através de um serviço diferenciado e de qualidade em conformidade com as normas ISO 27001:2013 e ISO 9001:2015. A visão da CECV é ser o melhor banco de

Cabo-Verde e a principal referência no sistema bancário, reconhecido pelo seu elevado nível de modernização tecnológica e de inovação, orientado para o mercado de retalho, dos particulares residentes e emigrantes, e das empresas, e, ser um banco fortemente comprometido no processo de desenvolvimento do país.

A CECV começou a gerir o Programa de Formação e Empréstimo a Micro Empresas, com a CECV Microfinanças, e a sua missão é tirar as mulheres chefes de família da pobreza, com o objetivo de combater a exclusão social, fornecendo melhores condições de emprego às mulheres.

O programa de microcrédito começou com a *Agricultural Cooperative Development Internacional/Volunteers in Overseas Cooperative Assistance* (ACDI/VOCA) em 1997 sob a competência da CECV, e isto derivou da ajuda alimentar que Cabo-Verde recebia da ONG, sendo que uma parte da ajuda destinava-se ao microcrédito. Esta iniciativa foi inspirado pelo resultado de um estudo que mostrou que as mulheres chefes de família que se encontravam em desemprego não tinham acesso ao sistema de financiamento tradicional, tendo o programa nascido para preencher esta lacuna. A maior dificuldade sentida pelos seus promotores foi a falta de legislação sobre a matéria de microfinanças, muito embora o programa tenha sido muito bem aceite pela comunidade cabo-verdiana. Em contrapartida o avanço e o sucesso do programa deveram-se ao esforço e à dedicação dos agentes de crédito que faziam um acompanhamento contínuo ao crédito, fazendo com que o reembolso fosse rápido e originasse repetição de pedido de financiamento, a rápida concessão de crédito e o facto de o programa ter génese numa parceria entre o Governo de Cabo-Verde uma ONG internacional.

O principal público-alvo da CECV Microfinanças são as mulheres chefes de famílias, sendo que a faixa etária mais comum entre os beneficiários é a compreendida entre os 25 e os 45 anos. Dos seus beneficiários, 80% são mulheres e 20% são homens. Em relação ao nível de qualificação académica dos seus beneficiários, a instituição tem clientes desde o analfabeto até o ensino superior (licenciatura). Estes muitas vezes encontram-se em situação de desemprego, enquanto outros trabalham no ramo do setor primário da economia. Os beneficiários dos programas de microcrédito normalmente não chegam a ter rendimento mínimo nacional mensal, muito embora alguns clientes disporem de um rendimento superior por já exercerem uma atividade geradora de rendimento.

A instituição não identifica diferenças relevantes no que diz respeito aos montantes solicitados e cedidos aos clientes em função da sua faixa etária, apesar de os jovens com idade inferior aos 30 anos investirem com frequência na prestação de serviços (carpintaria, cabeleireiros, mercearia e restauração).

Os créditos podem ser do tipo individual ou destinado a famílias (marido e mulher; pais e filhos). No caso do crédito individual envolvem-se três pessoas- o cliente e dois avalistas. No caso do crédito a família, por sua vez, envolvem-se duas a três pessoas, podendo estes ser avalistas um dos outros. Para que o crédito seja atribuído, os beneficiários devem ter uma experiência de negócio mínima de seis meses, uma ideia de negócio viável e inspirar confiança (a pessoa deve ter um bom caráter). O financiamento cedido pela CECV Microfinanças tem permitido que se invista em diferentes áreas, tais como atividades comerciais, agropecuária e prestação de serviços. Todavia as áreas mais frequentes são a área comercial, com destaque para a economia informal, e a prestação de serviços (serviços de cabeleireiro, carpintaria, etc.)

Pela experiência da CECV Microfinanças, o financiamento a partir do microcrédito permite a criação de novos empregos, constando-se que em média cada programa de financiamento origina a um a dois postos de trabalho.

O quadro subsequente ilustra o montante de financiamento e beneficiários dos programas de microcrédito da CECV Microfinanças, desde o início da sua atividade.

**Quadro 13: Transações relativas ao programa de microcrédito da CECV
Microfinanças**

CECV Microfinanças			
Nº de beneficiários	Nº de crédito cedido	Montante total de crédito Cedido	Montante médio de crédito cedido
6 468	5 853	929 379 000,00 ECV	150 000,00 ECV

Fonte: Elaboração própria

O financiamento cedido tem uma duração média de 10 meses e a taxa de juro média é de 3% mensal, variando a taxa de juro consoante o montante solicitado. Quando o montante solicitado é inferior aos 200 000,00 ECV a taxa de juro aplicada é de 3% mensal, e para montantes superiores a taxa associada é de 2.5%.

Cerca de 90% das pessoas que solicitam o crédito voltam a contrair novos empréstimos. Do total de clientes da instituição cerca de 5% não faz o reembolso total e atempadamente dos créditos.

Com o término do financiamento estabelece-se uma relação de proximidade entre os clientes e a instituição, em particular pelo facto de a CECV acompanhar o investimento do seu cliente e lhes dar assistência técnica sempre que necessário.

A CECV considera que o microcrédito tem um impacto positivo na comunidade cabo-verdiana, por ser um meio para a saída do desemprego. O impacto positivo justifica-se pelo facto de o emprego criado permitir que as pessoas tenham um rendimento e assim tenham capacidade financeira para suprir as suas necessidades.

A CECV Microfinanças não tem qualquer registo de que as associações de fins não lucrativos tenham solicitado aos seus serviços de microcrédito. No entanto a CECV Microfinanças acredita que as instituições com iniciativas socioempreendedoras recorrem a financiamento com o objetivo de contribuir para a qualificação profissional dos jovens membros da comunidade, fazendo com que estes possam desenvolver atividades que lhes gerem rendimento. Na opinião dos responsáveis da organização, o microcrédito tem uma forte componente social, sendo por isso uma particularidade do empreendedorismo social, por fazer com que os seus beneficiários se tornem empreendedores através dos seus investimentos.

4.1.4 Estudo de caso 4: FAMI-PICOS

FAMI PICOS é a abreviatura para Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar. Esta associação surgiu em 13 de Outubro de 1997, a partir da junção de três instituições de mutualidade existentes anteriormente, com o intuito de se permitir agregar recursos e poder dar resposta às necessidades dos seus clientes. É uma organização de mutualidade de poupança e crédito, tendo a prestação de serviços microfinanceiros como a atividade principal, onde se inclui o programa de microcrédito.

A FAMI-PICOS investe em diversas áreas, nomeadamente a agricultura, o ambiente, o comércio e desenvolvimento, a criação de gado, a cultura, o desenvolvimento local, o

desenvolvimento rural, a educação, o emprego, a família, a juventude, o microcrédito, as microempresas e mulheres e género.

A FAMI-PICOS tem como missão a autopromoção familiar através do apoio ao desenvolvimento socioeconómico e cultural das famílias e o fomento da prática de entreajuda e solidariedade social mediante a prestação de serviços microfinanceiros. Os seus objetivos são o fomento da educação para o desenvolvimento através de ações formativas e socioculturais, de modo a contribuir para a educação da consciência das pessoas sobre a necessidade do incremento do espírito de solidariedade, o incentivo à ajuda mútua e cooperação na resolução de problemas comuns e facilitar o acesso ao crédito às pessoas que não têm acesso ao sistema formal de financiamento.

Como anteriormente referido, o projeto do microcrédito nasceu em 1997, a partir da junção de três mutualidades existentes anteriormente, e esta iniciativa foi para dar resposta às necessidades de mercado vigentes na altura. As principais dificuldades encontradas foram problemas relacionados com o financiamento e angariação de meios para melhor atender os seus associados. Como pilar para o avanço do projeto destaca-se o financiamento da Fundação para o Desenvolvimento em África (ADF), que permitiu que a instituição tivesse acesso aos recursos de que necessitava para atender às necessidades dos seus associados.

O público-alvo FAMIPICOS é constituído por pessoas que estejam inscritas como sócios na instituição e tenham de antemão alguma poupança na associação. Dos seus beneficiários 58% corresponde ao público feminino e 42% ao masculino. A formação dos seus associados varia desde um nível muito reduzido (analfabeto) até ao ensino superior (incluindo-se situações de mestrado). A FAMI-PICOS trabalha com agricultores, pastores, pequenos microempresários, funcionários públicos e privados, bem como pessoas que estando na situação de desemprego pretendem envergar pelo autoemprego.

Os sócios da FAMI-PICOS encontram-se em diversos estratos sociais. Alguns indivíduos antes da concessão de crédito apresentavam um rendimento inferior ao rendimento mínimo nacional, porém alguns dos associados são da classe média e chegam a apresentar um rendimento de até 100 000,00 ECV mensais.

A instituição não identifica diferenças entre o montante de microcrédito cedido relativamente à faixa-etária das pessoas que o solicita, apesar do facto de os jovens com

a idade compreendida entre os 25 e os 30 anos com frequência recorrerem ao microcrédito para investir no ramo dos transportes coletivos, agricultura e atividades comerciais.

A FAMI PICOS trabalha unicamente com créditos individuais porque não existe procura por parte dos grupos. Por cada contrato de crédito cedido envolvem-se duas pessoas (o cliente e o avalista). Para que o crédito seja cedido o cliente tem que apresentar um projeto viável, tem que ter capacidade de fazer face ao reembolso acrescido dos respetivos juros e o avalista terá que preencher os requisitos exigidos.

O microcrédito cedido destina-se a financiar várias atividades, nomeadamente a agricultura, pecuária, pesca, pequeno comércio (ambulante, mercearia, reabilitação de habitações, entre outros). No entanto o microcrédito destinado à reabilitação de habitação é o que apresenta maior procura, seguido das atividades comerciais. O crédito cedido contribui consideravelmente para a diminuição do desemprego, pois para cada financiamento criam-se em média, dois a três postos de trabalho.

O próximo quadro sistematiza a atividade de microcrédito levada a cabo pela FAMI-PICOS.

Quadro 14: Transações relativas ao programa de microcrédito da FAMI-PICOS

FAMI-PICOS			
Nº de beneficiários	Nº de crédito cedido	Montante total de crédito cedido	Montante médio cedido
4 000	4 411	542 861 129,00 ECV	150 000,00 ECV

Fonte: Elaboração própria

Cada financiamento tem uma duração média de 12 a 15 meses. A taxa de juro praticada varia entre 2% a 3% por mês sobre o capital em dívida, sendo o juro cobrado é igual para todos os sócios. Cerca de 70% a 80% dos beneficiários voltam a fazer repetição dos créditos, estimando-se que 4.5% dos clientes não chegam a reembolsar o crédito na totalidade.

Mesmo após o término do programa o cliente mantém relação com a instituição, que se justifica pela relação de proximidade do cliente com a instituição e pelo apoio técnico disponibilizado pela FAMI-PICOS.

A organização considera que o impacto que o microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas é grande, pois este tem um peso considerado na economia do país, para esta

situação contribui o facto de o comércio informal ser financiado em grande parte pelo microcrédito e este ter uma forte influência no PIB. A FAMI.PICOS identifica-se várias situações, entre os seus beneficiários, de famílias cujo rendimento anterior não permitia fazer face às suas necessidades básicas, porém graças ao programa de microcrédito podem dar outro rumo à sua história.

A FAMI.PICOS considera-se um caso de empreendedorismo social, pois a sua ação destaca-se por duas vertentes: a parte social e a parte da sustentabilidade. A própria instituição recorre por vezes ao microcrédito como forma de financiamento. Através do seu programa de microcrédito a instituição financia também os sócios que investem em outros ramos de atividade que abrange a comunidade num todo. A FAMI-PICOS apoia escolas, lares de idosos entre outras instituições, contribuindo assim para o desenvolvimento sociocultural da comunidade.

A FAMI-PICOS não tem por hábito a atribuição de financiamento a associações sem fins lucrativos, muito embora tenha atualmente em vigor o financiamento de uma cooperativa através do microcrédito, pois a FAMI-PICOS só financia atividades geradoras de rendimento

Para os responsáveis da FAMI-PICOS, o microcrédito por si só já é um fator impulsionador do empreendedorismo social, pois dá a autonomia aos seus beneficiários através da promoção do autoemprego.

4.1.5 Estudo de caso 5: OMCV

OMCV é o acrónimo de Organização das Mulheres de Cabo-Verde. Esta associação foi criada em 27 de Março de 1981, sendo na altura uma organização de massa do Estado (época que precedeu a abertura política em Cabo-Verde). Pelo facto de esta ter sido a primeira instituição existente em Cabo-Verde que se preocupava com os interesses das mulheres, a data da sua fundação ficou marcada como o dia das mulheres cabo-verdianas.

A sua visão e os seus valores assentam no bem-estar social, económico e cultural da mulher e da sociedade no seu todo, a partir da defesa e da promoção dos direitos da família numa perspetiva de género. A OMCV tem como objetivo contribuir para a defesa da

mulher na busca da sua afirmação, onde a finalidade se traduz na autopromoção das mulheres socialmente, economicamente e culturalmente em todas as áreas da sociedade.

Foi também com a entrada em vigor da lei nº 14/VII/2007 (lei que regula as instituições microfinanceiras) que fez com que a OMCV se divida-se entre a OMCV Microfinanças e a OMCV ONG, trabalhando as duas instituições de forma autónoma.

OMCV Microfinanças

A OMCV Microfinanças tem como missão a promoção socioeconómica das mulheres cabo-verdianas e das suas famílias, combatendo a exclusão social através dos seus serviços microfinanceiros. A organização tem como objetivos base o compromisso social com o propósito virado para o desenvolvimento económico e social das pessoas de baixo rendimento e apoiar as iniciativas de atividades geradoras de rendimento.

O projeto de microcrédito teve início primeiramente em 1995, através da atribuição de malas térmicas às peixeiras. Porém foi em 1999, com o apoio da ADF juntamente com a colaboração de quadros técnicos qualificados na matéria, que foi possível o arranque definitivo do projeto. A criação do projeto teve como incentivo o facto de a OMCV sempre ter tido como preocupação o desenvolvimento e a emancipação das mulheres, sentindo assim a necessidade da criação de um meio que permitisse às mulheres se autopromoverem. O desenvolvimento e avanço do projeto de microcrédito não teve grandes entraves, uma vez que a OMCV já existia antes da abertura política em Cabo Verde (existindo desde 1981). Este é considerado pelos mentores do projeto como um fator importante para o seu sucesso, a que se acrescenta o facto de haver muita procura por parte da população.

O público-alvo da OMCV Microfinanças são mulheres chefes de famílias. Estas apresentam geralmente um rendimento mensal inferior ao rendimento mínimo nacional estipulado pela lei, existindo inclusivamente casos que se encontram em situação de desemprego ou que possuem pequenos empreendimentos. Da totalidade dos beneficiários da organização, a faixa etária que mais solicita o microcrédito é a enquadrada entre os 25 aos 40 anos, sendo que 89% dos beneficiários são mulheres e apenas 11% são homens.

A maioria das pessoas que solicitam o crédito frequentaram apenas o ensino primário, muito embora o nível de escolaridade dos indivíduos que solicitam o crédito varia, encontrando-se situações de pessoas que dispõem de formação superior.

No que concerne aos montantes de crédito cedidos, os jovens com menos de 30 anos e com formação do ensino superior tendem a solicitar montantes mais elevados, pois enquadram-se no programa “Empreendedorismo Feminino - Mulheres e Jovens Graduados” (através de uma parceria estabelecida entre a OMCV Microfinanças e a Cooperação Espanhola). Estes jovens tendem a investir na área de prestação de serviços (serviço de reprografia, salões de cabeleireiros e centros de estética). Apesar desta constatação, os responsáveis da OMVC Microfinanças não assinalam grandes diferenças por parte dos jovens (indivíduos com idade inferior a 30 anos) em relação a outros públicos, no que respeita aos montantes solicitados e às atividades desenvolvidas através do programa de financiamento.

O microcrédito cedido pela instituição pode ser do tipo individual ou de grupo. No caso do crédito individual intervêm o cliente e o avalista (duas pessoas). No caso do crédito a grupos o número de intervenientes por contrato de crédito pode variar de três a cinco pessoas (sendo que os clientes podem ser avalistas um dos outros).

Para que tenha acesso ao crédito o cliente tem que ter um empreendimento iniciado ou uma ideia de negócio, não pode ter dívidas a outras instituições semelhantes e deve apresentar um avalista.

O financiamento a partir do microcrédito destina-se a financiar atividades comerciais e de prestação de serviços, bem como atividades de pecuária, agricultura, agronegócio, artesanato, entre outras. Não obstante a diversidade de atividades desenvolvidas, a atividade mais comum é a comercial, com destaque para o comércio informal. O programa de microcrédito contribui muito para a criação de emprego, e normalmente com cada financiamento cria-se uma média de dois a três postos de trabalho.

Desde o início da sua atividade que a OMCV beneficiou mais de 10.000 cabo-verdianos através dos seus programas de microcrédito, tal como se observa no quadro 15.

Tabela 15: Transações relativas ao programa de microcrédito da OMCV

Microfinanças

OMCV			
Nº de beneficiários	Nº de crédito cedido	Montante total de crédito cedido	Montante médio de crédito cedido
10 000	10 804	423 448 618, 00 ECV	39 161, 00 ECV

Fonte: Elaboração própria

O programa de microcrédito da OMCV Microfinanças tem uma duração média de 10 a 12 meses e a taxa de juro geralmente aplicada é de 2% ao mês, muito embora esta dependa do projeto em que cada pedido de crédito se enquadra. De referir, por exemplo, o caso do acordo com a Cooperação Espanhola, que financia o projeto “Empreendedorismo Feminino – Mulheres Jovens Graduadas”, em que a taxa de juro mensal associada é de 1.5% ao mês. No caso do microcrédito destinado à atividade agrícola, por sua vez, a taxa de juro mensal é de 1.25%, em virtude da parceria estabelecida entre a OMCV Microfinanças e o Millenium Challenge Account (MCA).

Da totalidade de indivíduos que solicitaram microcrédito a grande maioria (cerca de 90% a 95%) fazem repetição do empréstimo. A OMCV considera que cerca de 100% dos créditos que são reembolsados. Muito embora uma parte do financiamento possa até não ser totalmente liquidado no tempo acordado, o cliente geralmente efetua o reembolso completo ainda que durante um período de tempo mais longo.

Após o término do programa, é usual a manutenção de uma relação de proximidade e confiança entre a instituição que concedeu o crédito e o cliente. A relação de proximidade é fortificada pelo processo de acompanhamento do empreendimento e da assistência técnica por parte da organização que concedeu o crédito.

Os responsáveis da OMVC Microfinanças consideram que o impacto do microcrédito é notável, pois a maioria das pessoas chegam à instituição praticamente sem nenhum rendimento que lhes permitam ter uma vida condigna e, através dos programas de microcrédito, conseguem criar autoemprego que lhes crie uma fonte de rendimento e lhes permita satisfazer as suas necessidades e as da sua família.

A OMCV considera que as instituições ou associações que apresentam iniciativas socioempreendedoras, que recorrem ao microcrédito têm como objetivo a criação de atividades que combatem o desemprego, pois o microcrédito consegue debelar tanto a

questão social como a económica. As associações comunitárias que solicitam microcrédito à OMCV são enquadradas nos créditos a grupos. Todavia estas associações não recorrem à instituição com frequência, sendo casos muito raros. Acresce que estas associações investem o crédito recebido em atividades geradoras de rendimento, que beneficiam a comunidade em geral (direta e indiretamente).

Concluindo a OMCV, considera que o microcrédito contribui para a fomentação do empreendedorismo social em Cabo Verde, pelo facto de esta iniciativa incutir nas pessoas o espírito empreendedor, despertar a curiosidade em investir em novas áreas e novos projetos, de forma a responder às necessidades que poderão existir na sociedade/comunidade.

4.1.6 Estudo de caso 6: CITI-HABITAT

O CITI-HABITAT - Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção Social para o Habitat, é uma organização não-governamental, sem fins lucrativos. Foi fundada em 26 de Novembro de 1988, logo a seguir à publicação da lei em 1987 que definiu o regime jurídico de constituição de associação de fins não lucrativos. O CITI-HABITAT tem como característica a união e a experiência de terreno nos trabalhos de desenvolvimento de base. A sua missão centra-se na construção de uma sociedade inclusiva, com liberdade e democracia, plural e solidária, onde as camadas menos favorecidas participam ativamente no processo de desenvolvimento enquanto sujeitos de mudança e transformação social. O CITI-HABITAT tem como visão ser uma instituição de referência e líder nos domínios da promoção e do desenvolvimento da economia social e solidária e do desenvolvimento económico local em Cabo-Verde. Os seus valores assentam no respeito e na dignificação da pessoa humana, na defesa da justiça social, equidade, liberdade, solidariedade, participação, solidariedade, participação, responsabilização, empenhamento pessoal e coletivo, a independência, a autonomia, a transparência, gestão democrática, honestidade, ética, confiança mútua, mérito e promoção do bem.

O CITIHABITAT trabalha com o desenvolvimento comunitário e com os grupos mais desfavorecidos, tendo sempre em vista o desenvolvimento comunitário, e visando uma ação conjunta sobre todos os aspetos da vida (económico, saúde, educação e relações pessoais). Os seus objetivos gerais traduzem-se na promoção de um desenvolvimento

humano harmonioso. Como objetivos específicos o CITI-HABITAT pretende: contribuir para o desenvolvimento socioeconómico dos grupos mais desfavorecidos, apoiar e promover um desenvolvimento comunitário mais participativo e criar condições locais para o exercício de uma cidadania ativa como forma de reforçar a democracia.

Desde de 2007, ao abrigo da lei nº 15/VII/2007, que o CITI-HABITAT se divide entre CITI-HABITAT ONG e CITI-Habitat Microfinanças, onde se incluem os programas de microcrédito da instituição.

CITI-Microfinanças

A CITI-Microfinanças tem como missão colaborar e assistir os pobres e vulneráveis nas questões sociais, económicas e culturais, ajudando-os na criação de dinâmicas associativas, que lhes permitem gerir com autonomia e iniciativa o seu processo de inclusão económica, financeira e social e cultural. O seu objetivo é contribuir para o desenvolvimento e estruturação do setor da economia social e solidária, e deste modo contribuir para a luta contra a pobreza, incentivar políticas de criação de emprego, combatendo desta forma a exclusão social.

O projeto de microcrédito teve início em 1996, a partir do financiamento da ONG Belga ***Solidarité Socialiste***, que permitiu dar corpo ao projeto denominado AGRE Programa de Apoio às Atividades Geradoras de Rendimento (AGRE). Desde então que a CITI-Microfinanças começou a trabalhar com o fundo disponibilizado.

Esta iniciativa foi inspirada pela crescente necessidade da população em recorrer ao crédito. As principais dificuldades inerentes ao desenvolvimento do programa foram a consciencialização dos clientes sobre a diferença entre o dar e o emprestar, bem como dificuldade em termos de gestão de tecnologias necessárias para desenvolver o projeto. O facto de a CITI-Habitat ser uma instituição conhecida e ter sido bem aceite pela população cabo-verdiana foi, todavia, um grande incentivo para o avanço e sucesso do projeto.

O público-alvo da CITI-Microfinanças incide sobre mulheres chefes de família, jovens à procura do primeiro emprego, mutualidades, associações, entre outras instituições do setor da economia social e solidária. A faixa etária mais comum entre os beneficiários é a dos 30 a 40 anos, sendo que 89% dos beneficiários são mulheres e 11% são homens. O

nível de escolaridade dos seus beneficiários varia desde o analfabeto até licenciados (ensino superior), sendo, porém, mais comum a situação de ensino de nível secundário. Antes da concessão do microcrédito, as pessoas apresentam-se geralmente em situação de desemprego e pretendem investir numa atividade geradora de rendimento. Outros dos clientes da CITI-Microfinanças pretendem melhorar uma atividade já existente. Na maior parte dos casos apresentam um rendimento mensal inferior ao mínimo estipulado em Cabo Verde.

Os jovens (com idade até 30 anos) que solicitam o crédito ao CITI-Microfinanças tendem a investir em atividades mais ambiciosas, o que exigem montantes superiores aos dos outros mutuários. Os indivíduos mais jovens tendem também a fazer mais repetições de créditos, não estando interessados no comércio informal, mas sim em criar empresas em áreas de comércio rentável.

Os créditos cedidos pelo CITI-Microfinanças poderão ser do tipo individual e de grupo solidário, sendo que no primeiro se envolvem quatro a cinco elementos (o cliente, o presidente da instituição e dois a três avalistas). O caso dos empréstimos de grupo solidário, por sua vez, envolvem três a quatro pessoas, mais o presidente da instituição, podendo os integrantes do grupo serem avalistas um dos outros.

Para que seja concedido o crédito a instituição faz a análise do projeto de investimento. No caso de um negócio já existente esta analisa o fluxo de caixa mensal e o balanço. No processo de atribuição de crédito analisam-se também, as garantias apresentadas, o número de novos empregos que o investimento pode criar e entra também em consideração com o seio familiar do cliente.

Através do financiamento obtidos, os beneficiários investem geralmente em atividades comerciais (comércio formal e informal), agricultura, pecuária, prestação de serviços, entre outros, muito embora a atividade que mais frequente seja a comercial, que representa cerca de 78% dos financiamentos atribuídos. O financiamento investido numa atividade geradora de rendimento permite em média a criação de dois a três postos de trabalho.

Em toda a sua atividade o CITI-Microfinanças beneficiou 1 035 cabo-verdianos, a partir da concessão de 1 208 créditos, somando um total de 89 961 000, 00 ECV, como se observa no quadro 16.

Tabela 16: Transações relativas ao programa de microcrédito do CITI-Microfinanças

CITI-Microfinanças			
Nº de beneficiários	Nº de créditos cedidos	Montante total de crédito cedido	Montante médio cedido
1 035	1 208	89 961 000,00 ECV	107 573,44 ECV

Fonte: Elaboração própria

A duração média de cada financiamento é de 12 meses, e a taxa de juro média é de 2.5% por mês. Esta taxa é igual para todos os indivíduos excetuando-se o caso da agricultura e da pecuária, setores em que se estipula a taxa de juro 3% por mês.

Dos indivíduos que recebem o crédito cerca de 68% voltam a solicitar o financiamento. Atualmente o CITI-Microfinanças conta com 18% de créditos inadimplentes, porém com o tempo os clientes vão liquidando a dívida. Após o término do programa, os clientes mantêm contacto com a instituição que concedeu o crédito (CITI-Microfinanças), e é verificado através do assistencialismo da parte da instituição para com os seus beneficiários.

O CITI-Microfinanças considera que o microcrédito tem uma grande importância na vida dos cabo-verdianos, na medida em que permite que as pessoas tenham uma fonte de rendimento que lhes permita sair da situação social de risco e que lhes permita satisfazer as suas necessidades mais imediatas.

Há associações que já recorreram ao financiamento do CITI-Microfinanças. Estas apresentam projetos que visam a execução de ações formativas que permitam a qualificação e preparação dos jovens para o mercado de trabalho. Estas instituições recorrem muito raras vezes à instituição, tendo sido verificado apenas um caso em 2014. Com a nova lei de microfinanças que separa a CITI-HABITAT ONG da CITI-Microfinanças a organização não vê uma ligação muito estreita entre o microcrédito e o empreendedorismo social.

4.2 Discussão de resultados

Das instituições estudadas podemos notar que em geral têm como objetivo prestar serviços microfinanceiros a pessoas a quem são-lhes vedadas o acesso ao sistema formal de financiamento, e contribuir para a elevação da formação dos cabo-verdianos, com especial destaque para as mulheres deste país, aspirando a sua qualificação socioprofissional para que juntos possam contribuir e ter um papel ativo no processo de desenvolvimento de Cabo-Verde.

Nota-se que as todas as ONG's em análise (MORABI Microfinanças, OMCV Microfinanças, SOLMI Microfinanças, CITI-Microfinanças e FAMI-PICOS), assim como a CECV Microfinanças têm como principal objetivo atender as pessoas a quem é vedado o acesso ao sistema de financiamento tradicional, com vista a reduzir a pobreza através das suas ações formativas, apoio técnico e, principalmente, através dos seus serviços microfinanceiros com destaque para o microcrédito. E, observa-se que desde o início das suas atividades até a atualidade beneficiaram 43 017 cabo-verdianos, realizaram o total de 53 326 operações de crédito, o que faz concluir que os serviços de microfinanças das instituições anteriormente citadas abrangeram 8,19% da população cabo-verdiana residente.

Todas as instituições analisadas têm as mulheres (principalmente as chefes de família) como as principais integrantes do seu público-alvo. Esta situação é similar à verificada no Bangladesh e noutros países subdesenvolvidos onde se implementou o sistema de microcrédito, nomeadamente a Índia, Indonésia, Quénia e países da América Latina, entre outros (Almeida, 2009; Banerjee & Duflo, 2012; Esty, 2013; Manga, 2015; Neri, 2008 Yunus, 2011).

É muito restrito o público masculino que solicita o microcrédito, pois de todas as instituições a que apresenta uma taxa mais elevada do público masculino entre os beneficiários de crédito é a FAMI-PICOS com 42% de beneficiários do sexo masculino. Esta situação poderá dever-se ao facto de esta instituição só ter entre o seu público-alvo os seus membros associados, dos quais 60% é constituído por mulheres e 40% ser constituído por homens. Já no caso das outras instituições essa diferença é mais acentuada: MORABI Microfinanças (beneficiários do sexo masculino = 10%), SOLMI Microfinanças (beneficiários do sexo masculino = 12%), OMCV Microfinanças

(beneficiários do sexo masculino = 11%), CITI-Microfinanças (beneficiários do sexo masculino = 11%) e CECV Microfinanças (beneficiários de sexo masculino = 1%). Esta disparidade é justificada pelo facto de a o agregado familiar cabo-verdiano ser constituído maioritariamente por famílias monoparentais, chefiados por mulheres, representando em 2007 67,5% do agregado familiar cabo-verdiano (CVGateway, 2009).

Uma parte significativa das pessoas que solicitam o microcrédito são desempregadas, outras estão à procura do primeiro emprego e são pessoas que pretendem envergar pelo autoemprego. Este cenário é notado em todas as instituições que prestam serviços de microcrédito em análise e deve-se ao facto de o desemprego em Cabo-Verde ser relativamente acentuado, apesar de nos últimos anos ter registado uma ligeira diminuição (Asemana, 2016). Por essa razão se atesta a importância do microcrédito no combate a este flagelo social.

A maioria das pessoas que solicitam o microcrédito apresentam um rendimento mensal muito baixo (um rendimento normalmente inferior ao mínimo nacional). Porém com o financiamento estes indivíduos conseguem atingir um rendimento mensal superior e que lhes permite viver condignamente.

As várias instituições disponibilizam dois tipos de microcrédito (o individual e o de grupo), sendo o familiar o mais raro. A MORABI Microfinanças disponibiliza o crédito individual, o de grupo solidário e o crédito familiar, porém o que tem maior procura é o crédito individual, e o que tem menos procura é o familiar. Já a SOLMI Microfinanças, a OMCV Microfinanças e a CITI-Microfinanças só disponibilizam o crédito do tipo individual e o de grupo solidário (sendo que o individual tem maior procura). A FAMI-PICOS, por sua vez, só disponibiliza crédito a sócios individuais, porém segundo o diretor da instituição é o próprio grupo que deixou de procurar. A CECV Microfinanças, à semelhança de outras instituições, disponibiliza maioritariamente crédito do tipo individual e o crédito familiar já em menor dimensão.

Analisando a média do tipo de crédito praticado pelas instituições microfinanceiras estudadas verifica-se que o crédito individual é o que tem maior procura, contrariamente ao que se pode constatar nos países do sudeste asiático, onde se verifica muito o crédito destinado a grupos, tal como identificado por Banerjee e Duflo (2012).

As áreas da atividade económica onde os beneficiários das diferentes instituições investem os fundos resultantes dos programas de microcrédito são muito similares,

nomeadamente atividades comerciais (com destaque para o comércio informal), a atividade agrícola, a pesca, a pecuária, a prestação de serviços (cabeleireiros, serralharia, carpintaria, serviços de e-commerce, transporte de pessoas coletivas, etc.), a atividade de transformação (panificação/padaria), entre outras. Nota-se que o microcrédito contribui muito para o investimento no setor da economia informal, pois a maioria das atividades financiadas destinam-se ao pequeno comércio. O setor informal da economia tem uma grande relevância no mercado cabo-verdiano pois, segundo o relatório do BCV (2015) as atividades informais (excluindo o setor agrícola) ultrapassa a 12% do PIB. Por esta via pode-se confirmar a importância do microcrédito na vida dos cabo-verdianos, na medida em que permite que os cidadãos que não têm acesso ao sistema tradicional de financiamento, possam ter uma fonte de rendimento e por esta via poder aumentar o seu nível de rendimento.

O microcrédito tem apresentado um impacto particular na vida dos mais jovens, pois é visto como um ponto de partida para o autoemprego. O programa de microcrédito está vinculada ao empreendedorismo para permitir a geração de rendimento e promover a inclusão social. Todavia, como alertado por Constanzi (2002, citado por Domingues, 2015) para que o processo de microcrédito possa sortir maiores efeitos deve ser integrado em ações educativas, de capacitação e saúde, entre outros. Esta preocupação de Constanzi (2012) é verificada no trabalho desenvolvido pelas ONG's que atuam na área do microcrédito em Cabo-Verde. Verifica-se ainda que os jovens, em particular que concluíram o ensino superior são os que mais investem na prestação de serviços.

Quanto à análise dos benefícios dos programas de microcrédito na vida dos cabo-verdianos a resposta é unânime por parte das instituições em análise. Todas as instituições concordam que o assistencialismo social provido pelo Governo Cabo-Verdiano não é capaz de fazer face a todos os problemas socioeconómicos que assolam comunidade cabo-verdiana. Por essa razão se torna notória a relevância do microcrédito na criação de autoemprego (bem como na criação de novos postos de trabalho) e, por consequência, fazendo com que a os beneficiários tenham um rendimento digno e possam usufruir de bens e serviços de que antes não dispunham. Os benefícios em termos de qualidade de vida não se cingem apenas ao mutuário, estendendo-se a toda a sua família.

Em geral, todas as instituições de microfinanças concordam que o empreendedorismo social é muito pouco desenvolvido em Cabo-verde, e, que as instituições de fins não lucrativos têm por hábito recorrer a outros tipos de financiamento para o arranque dos

seus projetos. Porém consideram que o microcrédito tem um papel importante no desenvolvimento do espírito empreendedor e é uma ferramenta de empreendedorismo social, na medida em que é um negócio social que tem como grande objetivo a resolução de problemas sociais, nomeadamente a redução da pobreza, o combate à exclusão social e a luta contra o desemprego, entre outros.

Concluída a discussão de resultados, segue-se o quadro 17, que faz uma síntese das características das instituições que prestam serviços microfinanceiros, onde o seu principal produto é o microcrédito.

Tabela 17: Síntese do estudo de caso

Instituições	MORABI- Microfinanças	SOLMI- Microfinanças	OMCV- Microfinanças	CITI- Microfinanças	FAMI-PICOS	CECV- Microfinanças
Público-alvo	Cabo-verdianos residentes maiores de 18 anos.	Mulheres e mulheres chefes de famílias, jovens à procura do primeiro emprego e desempregados e pessoas que já exerçam uma atividade geradora de rendimento.	Mulheres e mulheres chefes de famílias, jovens à procura do primeiro emprego e desempregados e pessoas que já exerçam uma atividade geradora de rendimento.	Mulheres e mulheres chefes de famílias, jovens à procura do primeiro emprego e pessoas que já exerçam uma atividade geradora de rendimento.	Os sócios da FAMI-PICOS	Mulheres e mulheres chefes de famílias.
Faixa-etária mais comum	20-40 Anos	25-40 Anos	25-45 Anos	30-40 Anos	25-40 Anos	25-45 Anos
Tipo de Crédito	Individual; Grupo	Individual e de Grupo solidário	Individual e de Grupo solidário	Individual e Grupo Solidário	Individual.	Individual e Familiar.

	solidário e Familiar.					
Duração média do crédito	10 a 12 Meses	10 Meses	12 Meses	4 a 12 Meses	12 a 15 Meses	10 Meses
Taxa de juro média	2% Mensal	1.5% Mensal	2% Mensal	2.5%	2% a 3% Mensal	2% a 3% Mensal
Atividades desenvolvidas	Comércio informal, agricultura, pesca, pecuária, prestação de serviços, etc.	Comércio informal, agricultura, pesca, pecuária, prestação de serviços, etc.	Comércio (comércio informal) prestação de serviços, pecuária, agricultura, agronegócio, artesanato, etc.	Comércio (incluindo o comércio informal), prestação de serviços, agricultura, pecuária, etc.	Comércio (incluindo comércio informal), agrícola, negócio de transporte coletivos, etc.	Comércio (incluindo comércio informal), agropecuária, prestação de serviços (cabeleireiro, carpintaria, etc.).
Percentagem de crédito inadimplente	5%	4% a 5%	0%	18%	4,5%	5%

Percentagem de renovação de crédito	90%	90%	90% a 95%	68%	70% a 80%	90%
Associações sem fim lucrativo que recorre ao microcrédito	Muito residual	Muito residual	Muito residual	Muito residual	Só houve um caso	Inexistente

Fonte: Elaboração própria

Capítulo V - Conclusões

O objetivo desta investigação foi o de compreender a importância do microcrédito para a vida dos cabo-verdianos e compreender a sua relevância no desenvolvimento do empreendedorismo social em Cabo Verde.

O estudo realizado demonstrou que as instituições microfinanceiras dão prioridade às mulheres chefes de família entre o seu público-alvo, situação que se justifica pelo facto de o número de famílias monoparentais em Cabo-Verde ser muito expressivo.

Cabo Verde é um país muito jovem, em que apenas só 5,4% da sua população representa os residentes da terceira idade. A pequena dimensão do mercado cabo-verdiano e o facto de esta ser uma economia muito terceirizada faz com que não hajam postos de trabalho para todos, o que tem um impacto negativo sobre a taxa do desemprego jovem. Porém os programas de microcrédito dispõem de projetos especificamente destinados aos jovens com diferentes tipos de formação. Pretende-se, através destes programas, incentivar o recurso ao autoemprego, o que conduz a uma diminuição do número de jovens desempregados. Porém o facto de existir um limite máximo de crédito muitas vezes pode condicionar o projeto que se pretende desenvolver. O microcrédito surge como instrumento na criação de emprego, porque para além do autoemprego em muitos casos abre também mais postos de trabalho.

A área de atividade que mais tem beneficiado do financiamento cedido através de programas de microcrédito é a comercial (muitas das vezes no setor informal da economia). Esta situação justifica-se pelo facto de este ser um setor de rápido investimento, assim como de rápido retorno. Outras atividades frequentemente desenvolvidas através dos programas de microcrédito são a atividade agrícola, da pecuária, pesca, e também a indústria transformadora.

O microcrédito é destinado para vários fins, há instituições que disponibilizam o crédito apenas quando for para financiar atividades geradoras de rendimento, porém, existem as que concedem o microcrédito quando o objetivo do mutuário é o consumo ou a construção/reabilitação de habitação, caso verificado na SOLMI Microfinanças e na FAMI-PICOS.

O estudo realizado indica que o microcrédito é um instrumento muito importante para a melhoria do rendimento das famílias, pois a partir do autoemprego as famílias passam a dispor de uma fonte de rendimento de que anteriormente não possuíam, permitindo por isso que as famílias possam adquirir bens e serviços a que antes não tinham acesso e

fazendo com que a vida de muitas pessoas melhore. Por esta razão o microcrédito é confirmado como um dos caminhos para a diminuição da pobreza e dos riscos da exclusão social em Cabo Verde.

O estudo realizado sugere que existe uma relação muito residual, praticamente insignificativa, entre o microcrédito as iniciativas de empreendedorismo social existentes, pois são muito poucas as iniciativas deste género que recorrem ao microcrédito como fonte de financiamento (sendo mais comum que estas recorram a outro tipo de fundos). Porém organizações sociais servem muitas vezes de âncora os seus membros e as instituições microfinanceiras, facilitando o estabelecimento de acordos de financiamento e a melhoria das condições dos programas de microcrédito (por exemplo, através da redução da taxa de juro).

Antes da entrada em vigor da nova lei de microfinanças, as instituições (ONG) desempenhavam o papel social juntamente com o serviço de microfinanças. Contudo, atualmente estas atividades são desenvolvidas de uma forma autónoma. Sendo que as organizações de microfinanças desempenham um papel socioempreendedor, através da realização de formações destinadas aos seus clientes nas mais diversas áreas (motivacional, administrativa, gestão de negócio, entre outros).

A investigação realizada sugere que o microcrédito por si só é um instrumento de empreendedorismo social, pois é uma iniciativa inovadora que tem uma grande influência na vida dos beneficiários, permitindo-os desenvolver atividades geradoras de rendimento. Os programas de microcrédito permitem ainda despoletar o espírito empreendedor dos beneficiários, considerando-se por isso que existe uma relação estreita entre estes dois fenómenos. Isso leva a concluir que as próprias instituições microfinanceiras têm na sua essência o empreendedorismo social.

O microcrédito tem um impacto muito importante na vida dos cabo-verdianos e para a comunidade cabo-verdiana, pois o autoemprego é um excelente meio para a construção de uma fonte de rendimento e autossustentação das famílias cabo-verdianas, particularmente importantes pelo facto de o assistencialismo por parte do Estado cabo-verdiano ser praticamente inexistente.

Limitações do Estudo

O trabalho de investigação deparou-se com algumas dificuldades. Estas advêm, antes de mais, do facto de o empreendedorismo social ser um tema muito pouco explorado em Cabo Verde e de não haverem estudos que caracterizam o funcionamento deste setor em Cabo Verde. O facto de não haver informações estatísticas mais recentes relativamente ao índice de pobreza em cabo-verde, à percentagem de pessoas em risco de exclusão social em Cabo Verde, mostrou-se como um entrave quanto à perceção do número de pessoas vulneráveis em Cabo Verde, a quem os serviços de carácter socioempreendedores seriam pertinentes, e, por não existirem dados recentes sobre o microcrédito no mercado cabo-verdiano, bem como o seu impacto a nível nacional e aos atividades económicas a que estão associadas. Por ser uma investigação onde foi utilizada a metodologia qualitativa, se baseia na análise e desenvolvimento de dados e informações obtidas, assume um caráter subjetivo na apreciação dos resultados, faz ser mais limitador a análise do impacto do microcrédito na vida dos cabo-verdianos. Em suma o facto de haver poucas instituições de carácter sócio empreendedoras a recorrer ao microcrédito em Cabo Verde mostrou-se como uma dificuldade.

Pistas para investigações futuras

A investigação empírica permitiu analisar e o conhecer a forma de atuação das instituições microfinanceiras em Cabo-Verde. O desenvolvimento deste trabalho originou de ideias seriam interessantes no desenvolvimento de novos projetos. Tendo como referência este estudo, sugere-se que sejam realizadas investigações dentro da mesma área, de carácter qualitativo e quantitativo de modo a explora de uma forma mais abrangente o funcionamento do sistema de microfinanças em Cabo Verde, estudar as informações estatísticas instituições que trabalham com o microcrédito e perceber o impacto deste fenómeno na vida dos cabo-verdianos a partir da realização de inquéritos.

Bibliografia

Abdou, E., Fahmy, A., Greenwold, D., & Nelson, J. (2010). Social entrepreneurship in the Middle East: Toward sustainable development for the next generation. Wolfensohn Center for Development. *The Middle East Youth Initiative Working Paper, 10*. Acedido em: Julho, 18, 2016, em: www.shababinclusion.org/content/document/detail/1576

Afonso, Joana, S. (2011). *O Microcrédito em Portugal*. Faculdade de Economia do Porto. 1ª Edição. Porto.

Aguiar, Maria. (2012). *O empreendedorismo como fator dinamizador da competitividade regional*. Dissertação de mestrado. Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão. Vila do Conde.

Almeida, W. L. Mota. (2009). *O sistema de microcrédito como estratégia de redução da Pobreza: Uma Avaliação no Âmbito dos Municípios Nordestinos*. Dissertação de mestrado. Universidade Federal de Sergipe. São Cristovão.

Alvord, S. H., Brown, I. D., Letts, C. W. (2004). Social entrepreneurship and societal transformation: an exploratory study. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 40 (3), 260 – 282.

Araújo, V. A. (2010). *Microcrédito – novo paradigma de financiamento*. Dissertação de mestrado. Universidade Técnica de Lisboa – Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas, Lisboa.

Araújo, T.P. & Lima, R. A. (2014). Microcrédito ontem e hoje, In: Matos, F., Macambira, J., & Cacciamali, M. C. A atividade e a política do microcrédito no Brasil: visões sobre a evolução e futuros desafios. Fortaleza. Instituto do Desenvolvimento do Trabalho.

Asemana, (2016, Maio 13). *Taxa de desemprego em Cabo Verde baixa 3,4%*. Acedido em Abril, 15, 2016, em: <http://www.asemana.publ.cv/spip.php?article118420&ak=1>

Ashoka. Acedido em Janeiro, 20, 2016, em <http://portugal.ashoka.org/apoio-aos-empresendedores-sociais>

Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J. (2006). Social and comercial entrepreneurship: same, different or both? *Revista de Administração*, 47 (3), 370 – 384.

Baggio, A. F., & Baggio, D. K. (2014). Empreendedorismo: conceitos e definições. *Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia*, 1 (1), 25 – 38.

Baggenstoss, S., & Donadone, J. (2013). Empreendedorismo social: reflexões acerca do papel das organizações e do Estado. *Gestão e Sociedade*, 7 (16), 112 – 131. Acedido a Fevereiro, 15, 2016, em: <https://www.gestaoesociedade.org/gestaoesociedade/article/view/1605/1034>.

Banco Mundial (2015). *Relatório Anual*. Acedido a 3 de Setembro, 2016. Disponível em: <http://documents.worldbank.org/curated/pt/963041467987822424/Relat%C3%B3rio-anual-de-2015-do-Banco-Mundial>.

Banco Mundial. (2015). Acedido em Agosto, 10, 2016, em: <http://www.worldbank.org/pt/news/press-release/2015/10/04/world-bank-forecasts-global-poverty-to-fall-below-10-for-first-time-major-hurdles-remain-in-goal-to-end-poverty-by-2030>

Banco Mundial. (2016). Acedido em Agosto, 10, 2016, em <http://www.worldbank.org/en/country/caboverde>

Banerjee, Abhijit, V., & Duflo, Esther. (2012). *Repensar la pobreza: un giro radical en la lucha contra la desigualdad global*. Bogotá. Taurus.

Barrone, F., Lima, P. F., Dantas, V., & Resende, V. (2002). *Introdução ao Microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária.

Barrone, F., & Sader, E. (2008). Acesso ao crédito no Brasil: evolução e perspectivas. *Revista Administração Pública*, 42 (6), 1249 – 1267.

Barros, R., & Mendonça, R. (1997). *O impacto do crescimento económico e de reduções do grau de desigualdades sobre a pobreza*. IPEA. Texto para discussão nº 528, IPEA, Rio de Janeiro.

Bastos, H. M., & Araújo, G. C. (2015). Cidadania, empreendedorismo social e economia solidária no contexto do catadores cooperados de materiais recicláveis. *Revista Capital Científico – Eletrônica*, 13 (4). Acedido em Fevereiro, 10, 2016, em: revistas.unicentro.br/index.php/capitalcientifico/article/download/3194/2787

BCV. (2009). *Workshop “regulação e supervisão das microfinanças”*. Relatório, a 16 de Setembro de 2009. Consultado a 10 de Agosto, 2016. Disponível em: <http://www.bcv.cv/SiteCollectionDocuments/Supervisao/Relatorio%20Workshop.pdf>

BCV. (2010). *Manual de Monitorização e Supervisão de Instituições de Microfinanças*. Consultado a 10 de Agosto, 2016. Disponível em: <http://www.bcv.cv/SiteCollectionDocuments/Supervisao/MANUAL%20DE%20MONIT%20%20E%20SUPERVIS%C3%83O%20DE%20IMF'S%20-%20V%20F.pdf>

BCV, (s.d). *Relações Internacionais*. Acedido em Março, 5, 2016, em: <http://www.bcv.cv/vPT/O%20Banco/Relacoes%20Internacionais/Paginas/RelacoesInternacionais.aspx>

Béchervaise, N., & Benjamin, C. (2013). Visionary or criminal: from profit through morality to socially sustainable entrepreneurship. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 99 (1), p. 339 – 350.

Bernardino, S. (2014). *Iniciativas de empreendedorismo social do terceiro setor em Portugal: antecedentes, comportamentos e desempenho organizacionais*. Tese de doutoramento. Universidade Portucalense, Gestão, Porto.

Bosma, N., & Livie, J. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor, Executive Report*. Babson Park, MA, US: Babson College, Santiago, Chile: Universidad del Desarrollo and Reykjavík, Iceland: Hálkólinn Reykjavík University, London, UK: Global Entrepreneurship Research Association.

Boni, V., & Quaresma, S. J. (2005). Aprendendo a entrevistar: como fazer entrevistas em ciências sociais. *Revista eletrónica dos Pós-Graduados em Sociologia Política*, 2 (1), 68 – 88. Acedido em Agosto, 30, 2016, em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/emtese/article/viewFile/18027/16976>

Brinckerhoff, P. (2000). *Social entrepreneurship: the art of mission-based venture development*. New York: John Wiley e Sons, Inc.

Caçador, Sávio. (2014). Impactos socioeconómicos do microcrédito – o caso do nosso crédito do Espírito Santo. *Revista Administração Pública*, 48 (6), 1475 – 1502. Doi: <https://dx.doi.org/10.1590.0034-76121701>.

Cardoso, Gabriel. (2015). *Mude você o mundo: o manual do empreendedorismo social*. São Paulo: Lura.

Carolino, Eduardo. (2015). *Empreendedorismo: empreendedorismo como fator de desenvolvimento socioeconómico*. eBook Kindle.

Carvalho, Nuno. (2015). *Empreendedorismo social – revisão de literatura*. eBook Kindle.

Carvalho, L., & Costa, T. (2015). *A invenção de um país de empreendedores sociais: uma visão geral e integradora*. Lisboa: Sílabo.

Casaqui, V. (2015). A invenção de um país de empreendedores sociais: imagina na copa – e seu projeto de Brasil. *Revista da Associação Nacional dos Programas de Pós Graduação em Comunicação*, 8, (1), 4.

CECV. (2016). Acedido em Abril, 20, 2016, em: <http://www.caixa.cv/>

CEDEAO (2016). *Estados Membros*. Acedido Setembro, 10, 2016, em: <http://www.ecowas.int/?lang=pt-pt>.

Chanial, P., & Laville, J. L. (2006). A economia social e solidária na França. In: França-Filho, et al. *Ação pública e economia solidária: uma perspectiva internacional*. Porto Alegre: Editora da UFRGS.

Chiavenato, I. (2007). *Remuneração, Benefícios e Relações de Trabalho*. (Ed. São Paulo: Atlas.

Chiavenato, I. (2012). *Dando asas ao espírito empreendedor*. (Ed. 4ª). São Paulo: Monole.

CITI-HABITAT. Consultado em Abril, 20, 2016. Disponível em: <http://citihabitacv>

Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2016). *Métodos de Pesquisa em Administração*. (Ed. 12ª). Porto Alegre: AMGH.

Constanzi, R. (2002). Microcrédito no âmbito das políticas de trabalho e renda. *Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise*, nº 19, 21 – 25. IPEA/MTE.

Costa, D., & Parente, C. (2013). *Em busca de um tipo ideal de empreendedorismo social: aplicado a organizações do terceiro setor português*. Acedido em Fevereiro, 15, 2016, em:

http://www.academia.edu/3593965/Em_busca_de_um_TipoIdeal_de_Empreendedorismo_Social_a_aplicao_a_organizaes_do_terceiro_setor_portugues

Coutinho, C. P. (2014). Metodologia de investigação em ciências sociais e humanas. (Ed. 2ª). Coimbra: Almedina.

CPLP (2016). *Países membros*. Consultado a 10 de Setembro, 2016. Disponível em: <http://www.cplp.org/>

Crespo, A., & Gurovitz, E. (2002). A pobreza como um fenómeno multidimensional. *RAE Eletrónica*, 1 (2). Acedido em Abril, 15, 2016, em: <https://www.scielo.br/pdf/raeel/v1n203>

DeBerry-Spence, B., & Elliot, E. A. (2012). African microentrepreneurship: the reality of everyday challenges. *Journal of Business Research*, 65 (12), 1665 – 1673.

Dees, J. (1998). Enterprising nonprofit: what do you do when traditional sources of funding fall short? *Harvard Business Review*, 76 (1), 55 – 67.

Dees, G. (2001). *The meaning of social Entrepreneurship*. Duke Fuqua School of Business, obtido a 16 de Agosto de 2016, acedido em https://centers.fuqua.duke.edu/case/wpcontent/uploads/sites/7/2015/03/Article_Deas_MeaningofSocialEntrepreneurshi%20p_2001.pdf.

Dees, Gregory. (2009). *Social ventures as learning laboratories*, *Inovations*, p. 11.

Defourny, J., & Develtere, P. (1999). The social economy: the worldwide making of third sector. In, Defourny, J., Develtere, P., & Fonteneau, B. (eds.) *L'économie sociale au nord et au sud*. Bruxelles. De Bacck e Larcier s.a.

Defourny, Jacques. (2001). Introduction – from third sector to social enterprise. In Defourny, J., & Borgaza, C. (eds.), *The emergence of social enterprise*. London: Routledge.

Defourny, J. (2009). Economia social. In *Dicionário Internacional da Outra Economia.*, Coimbra. Gráfica de Coimbra, Lda.

Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences. *Journal of social entrepreneurship*, 1 (1), 32 – 53.

Dey, P., & Steyaert, C. (2012). Social entrepreneurship: critique and radical enactment of the social. *Social Enterprise Journal*, 8 (2), 90-107. DOI: 10.1108/17508611211252828

- Dolabela, F. (2009). *Quero construir a minha história*. Rio de Janeiro: Sextante
- Dolabela, F. (2010). A corda e o sonho. *Revista HSM Management*, 80, 128 – 132.
- EANP. (2016). *O que é a pobreza?* Acedido em Março, 20, 2016, em <http://www.eapn.pt/>
- Esty, Katharine. (2013). *Twenty-seven dollars and a dream: how Muhammad Yunus changed the world and what it cost him*. Emerson books.
- Expresso. (2008). Acedido em Agosto, 10, 2016, em: <http://expresso.sapo.pt/africa/arquipelago-passa-hoje-a-ser-pais-de-desenvolvimento-medio=f205442>
- FAMI-PICOS. (2009). Consultado em Abril, 20, 2016. Disponível em: <http://fami-picos.blogspot.p>
- FAM-F. (2014). *Parceiros*. Acedido em Março, 12, 2016, em: <http://famf.org.cv/index.php/parceiros>
- Fernandes, D., & Santos C. (2008). Orientação empreendedora: um estudo sobre as consequências do empreendedorismo nas organizações. *RAE Eletrônica*, 7 (1). Acedido em Janeiro, 20, 2016, em: <http://www.scielo.br/pdf/raeel/v7n1/a07v7n1.pdf>
- França-Filho, G. (2002). Terceiro setor, economia solidária, economia social e economia popular: traçando fronteiras concetuais. *Bahia análise e dados*, 12 (1), 9 – 19.
- Gaiger, L. I. (2013). A economia solidária e a revitalização do paradigma cooperativo. *Ciências Sociais*, 28 (82).
- González, L., Piza, C. T., & Garcia, D. B. (2009, Março). Sinergia entre Microseguro e Microcrédito e o Crescimento dos Mercados no Brasil. *Revista Brasileira de Risco e Seguro*, 5 (10), 45 – 84.
- Guérin, I. (2005). *As mulheres e a economia solidária*. São Paulo: Loyola.
- Gutiérrez-Nieto, B. (2005). Antecedentes del Microcrédito: Leciones del passado para las experiencias actuales. *Revista de Economía Pública, Social e Cooperativa*, nº 51, 25-50.
- Guzmán, A., & Turillo, Maria-Andreia. (2008). Emprendimiento Social – Revisión de la Literatura. *Estudios Gerenciales*, 24 (109), 109-219.

- Hartarsha, V., Shen, X., & Mersland, R. (2013). Scale economies and elasticities of substitution in microfinance institutions. *Journal of Banking and Finance*, 37 (1), 118 – 131.
- Hirish, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2014). *Empreendedorismo*. (Ed. 9ª). São Paulo: AMGH.
- Horta, J. L., Martelo, E., Pacheco, E., & Bueno, L. (2014, Abril). El microcrédito como estratégia para atenuar la pobreza? *Estudios Fronterizos, Nueva Época*, 15 (30), 97 – 129.
- INE, (2015). *Anuário Estatístico*. Acedido em Fevereiro, 20, 2016, em: http://www.ine.cv/anuarios/Anuario_CV_2015.pdf
- INE, (2015). *Linha da pobreza*. Acedido em 10 de Agosto, 2016, em: <http://smi.ine.pt/Pesquisa>.
- Junior, S. A, Beiler, G., & Walkowski, M. (2011). Empreendedorismo e responsabilidade social: uma abordagem conceitual. *VII Convibra Administração – Congresso Virtual Brasileiro de Administração*. Acedido em Fevereiro, 12, 2016, em <http://www.convibra.com.br/2011.asp?ev=25>
- Kim, S. H. (2011). On the historical determinants of third sector strenght: a qualitative comparative analysis. *The social science jornal*, 48, 642 – 650.
- Kinde, B. A. (2012). Financial Sustainability of Microfinance Institutions (IMF's) in Ethiopia. *European Journal of Business and Management*, 4 (15), 1 – 11.
- Kuratko, D. (2008). *Introduction to Entrepreneurship*. (8ª Ed.) Canada, South-Western - Cengage Learning.
- Laville, J. L. (2009). A economia solidária: um movimento internacional. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 84, 7-47.
- Ledgerwood, J. (1999). Sustainable banking with the poor, microfinance hand book: An institutional and financial perspective. *The Wolrd Bank*, Wadlington, D.C.
- Lopes, A. C., Schulter, C. B., Binotto, E., Andrade, S. A., & Busanelo, E. C. (2011). Microcrédito e os microempreendimentos: um estudo no Banco de Gente do Mato Grosso do Sul. *Revista FACEF Pesquisa, Desenvolvimento e Gestão*, 4 (3), p. 249 – 263.

- Manãs, A. V., & Medeiros, E. E. (2012). Terceiro setor: um estudo sobre a sua importância no processo de desenvolvimento socioeconômico. *Perspectivas em Gestão e Conhecimento*, 2 (2), 15 – 29.
- Mair, J., & Marti, I., (2006). Social entrepreneurship research: a source explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41, 36 – 44.
- Manga, Márcio. (2015). *Microfinanças e Sustentabilidade*. Curitiba: Livraria Apris, Ltd.
- Martin, R. L., & Osberg, S. (2007). Social entrepreneurship: the case for definition. *Stanford Social Innovation Review*, 5 (2), 28 – 39.
- Matos, F., Macambira, J., & Cacciamali, M. C. (2014). *A atividade e a política de microcrédito no Brasil: visões sobre a sua evolução e futuros desafios*. Fortaleza. Instituto do Desenvolvimento do Trabalho.
- Mauriel, A. P. O. (2010). Pobreza, seguridade, assistência social: desafios da política social brasileira. *Katálisis*, 13 (2), 173 – 180.
- Mirelle, F., Nunes, Xavier, Sousa, W., Nascimento, J. C., & Bernardes, J. (2015). O microcrédito como ferramenta de desenvolvimento socioeconômico para os empreendedores e seus pequenos empreendimentos: um estudo de caso sobre o crediamigo em Petrolina. *Revista Eletrônica Gestão e saúde*, 6 (2). Acedido em Agosto, 15, 2016, em: <https://gestaoesaude.unb.br/index.php/gestaoesaude/article/view/1290>
- Monzón-Campos, J., & L., Chaves-Ávila, R. (2012). *The Social Economy in the European Union*. Belgique. European Union.
- Monzoni, M. (2008). *Impacto da renda do microcrédito*. São Paulo: Peirópolis: GVee – Centro de Estudo em Sustentabilidade – FGV – EAESP.
- MORABI. (2016). Consultado em Abril, 20, 2016. Disponível em: <http://www.morabi.org/>
- Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of Economic Literature*, 37 (4), 1569 – 1614.
- Mota, w. L., & Santana, J. R. (2011). O microcrédito como estratégia de redução da pobreza no Nordeste: uma avaliação a partir do programa crediamigo. *Revista Econômica do Nordeste*, 40 (3), 25 – 48.

- Moura, A. M. (2011). *Facilitadores e dificultadores na implementação de um negócio inclusive em três países de diferentes continentes*. Dissertação de mestrado. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – Universidade de São Paulo. São Paulo.
- Neri, M. (2008). *Microcrédito, ministério nordestino e o grameen brasileiro: perfil e performance dos clientes do crediamigo*. Rio de Janeiro: EFV Editora.
- Nowak, M. (2008). “Introducción a la sesión especial: Microcrédits in Europe”. *Revista de Economia Mundial*, 19, 26 – 32.
- Oliveira, E. M. (2004). *Empreendedorismo social no Brasil*. Tese de Doutorado. Universidade Estadual Paulista – Unesp, Franca.
- ONU. (2010). *Sobre Cabo Verde: situação geográfica de Cabo Verde*. Acedido em Agosto, 5, 2016, em <http://www.un.cv/sobrecv.php>
- Parente, C., & Barbosa, A. C. Q. (2011). Empreendedorismo Social: do Contexto Político às Práticas de Implementação – Um Estudo de Experiências no Brasil e a sua Proximidade à Realidade de Portugal. In *XXXV Encontro ANPAD*. Rio de Janeiro.
- Parente, C., & Quintão, C. (2014). *Empreendedorismo Social em Portugal: Uma abordagem eclética ao empreendedorismo social*. Faculdade de Letras – Universidade do Porto. Porto.
- Parente, C., Costa, D., Santos, M., & Chaves, R. (2011). Empreendedorismo social: contributos teóricos para a sua definição. *Comunicação apresentada no XIV Encontro Nacional de Sociologia Industrial, das Organizações e do Trabalho Emprego e Coesão Social: da crise da regulação à hegemonia da globalização*, Lisboa. Acedido em Março, 20, 2016, em: <http://web3.letras.up.pt/empsoc/index.php/produtos/>
- Parvin, G. A., & Shaw, R. (2013). Microfinances institutions and coastal community's disaster risk reduction, response and recovery process: a case study of Hatiya, Bangladesh. *Disasters*, 37 (1), 165 – 184.
- Pasquini, K. C. R. S., Rodrigues, R., Vedrame, F. C., Sarracemi, J. M., & Ribeiro, M. C. (2009). *Empreendedorismo*. Acedido em Fevereiro, 20, 2016, em: http://www.sebraesp.com.br/principal/abrindo%20seu%20neg%C3%B3cio/produtos%20sebrae/artigos/listadeartigos/fazer_pesquisa_mercado.aspx

- Pessoa, E. (2005). *Tipos de empreendedorismo: semelhanças e diferenças*. Acedido em Fevereiro, 20, 2016, em: <http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/tipos-de-empreendedorismosemelhancas-e-diferencas/10993>
- Plataforma das ONG's. (2015). Acedido em Abril, 15 2016, em: <http://ifp-fip.org/pt/secoes/referencias/>
- PNUD. (2014). Relatório de desenvolvimento. Acedido em Agosto, 5, 2016, em: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2014_pt_web.pdf
- PNUD. (2015). Síntese: *relatório de desenvolvimento humano – o trabalho como fator do desenvolvimento humano*. Acedido a 3, 2016, em: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_overview_pt.pdf.
- Popoviciu, L., & Popoviciu, S. (2011). Social entrepreneurship, social enterprise and the principles of a community of practice. *Cercetare si Interventie Sociala*, 33, 44 – 45.
- Portela, J., Hespanha, P., Nogueira, C., Teixeira, M. S., & Batista, A. (2008). *Microempreendedorismo em Portugal: experiências e perspectivas*. Lisboa: INSCOOP – Instituto António Sérgio do Setor Cooperativo.
- Quintão, C. (2012). A emergência do terceiro setor. In: Veloso, Luísa, Camargo, Renato M. (Orgs.) *A constituição Social da Economia. Mundos Sociais*, Lisboa.
- Quivy, R., & Coopenhout, L. W. (2008). *Manual de investigação em Ciências Sociais*. (Ed. 5ª). Lisboa: Gradiva
- Ramos, M. (2011). Economia solidária, plural e ética, na formação do emprego da cidadania e da coesão social. *Laboreal*, 7 (1), 81 – 104.
- Ribeiro, A. T. V. B., & Krakauer, P. V. C. (2016). Empreendedorismo por estilo de vida: estudo exploratório sobre fatores motivacionais, características e gestão. *Revista de Gestão e Secretariado*, 7 (1), 112 – 131.
- Rodríguez, F., & Perdomo, Y. (2011). Los microcréditos como herramienta de desarrollo: revisión teórica y propuesta piloto para el África Subsariana. *Economia pública, social y cooperativa*, 51, 101 - 126.
- Rouere, M., & Pádua, S. (2001). *Empreendedoros sociais em ação*. São Paulo: Culturas associadas.

Sachet, C., Waterkemper, M. & Sachet, S. (2001). *A Vitória do Crédito de Confiança*. Santa Catarina. Florianópolis: Badesc.

Santos, L. (2010). Empreendedorismo social e desempenho organizacional: um estudo aplicado às organizações sem fins lucrativos. *Revista da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais*, 7, 196 – 206.

Santos, F. (2012). A positive theory of social entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 111, 335 – 351.

Savani, D., Almeida, J., Souza, R., & Valdemarin, V. (2006). *O legado educacional do século XX no Brasil*. (Ed. 2ª). São Paulo: Autores Associados

Seelos, C., & Mair, J. (2005). Social entrepreneurship: creating new business models to serve the poor. *Business Horizons*, 48, 241 – 246. Acedido em Março, 17, 2016, em: <http://christianseelos.com/Seelos%20Mair%20BH%202005.pdf>

Segumpta, R., & Aubuchon, C. P. (2008). The microfinance revolution: an overview. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 90 (1), 9 – 30.

Shaw, E., & Carter, S. (2007). Social Entrepreneurship: Theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial process and outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14 (3), 418 – 434.

Serra, J. (2015). *VII Fórum Institucional de Microfinanças*. Acedido a Julho, 20, 2016, em: <http://www.bcv.cv/vPT/Publicacoes%20e%20Intervencoes/Intervencoes/Documents/Interven%C3%A7%C3%A3o%20no%20acto%20de%20encerramento%20do%20VII%20F%C3%B3rum%20Institucional%20de%20Microfinancas%20-%202011%20de%20Novembro%20de%202015.pdf>

Silva, P.C. R. (2009). Práticas Sustentáveis de Empreendedorismo Social. *Conselho Regional de Administração do Espírito Santo*. Acedido em Março, 17, 2016, em: http://www.craes.org.br/arquivo/artigoTecnico/Artigos_Praticas_sustentaveis_de_empreendedorismo.pdf

Silva, M. (2010). Pobreza, direitos humanos e democratização da economia. In A. Teixeira, S. Silva e P. Teixeira, *O que sabemos sobre a pobreza em Portugal*. Vida Económica, Porto.

- Silva, A. S. (2012). *Microcrédito em Cabo Verde: uma análise da sustentabilidade de duas instituições de microfinanças em 2008 e 2009*. Dissertação de mestrado. Instituto Superior de Economia e Gestão. Lisboa.
- Silva, P. J. M. (2013). *Impacto do microcrédito no rendimento das famílias – a região do Trás-os-Montes e Alto Douro como estudo de caso*. Dissertação de mestrado. Universidade de Trás os Montes e Alto Douro. Vila Real.
- Singer, P. (2008). Economia Solidária. Entrevista com Paul Singer. *Estudos avançados*, 22 (62).
- Siqueira, L. (2014). *Pobreza e serviço social: diferentes concepções e compromissos políticos*. São Paulo: Cortez Editora.
- Soares, A. (2003). *Estudo de impacto do microcrédito*. 1º Draft, Comité de Pilotagem de Microcrédito – OMIT.
- Soares, M. M., & Sobrinho, A. D. M. (2008). *Microfinanças: o papel do Banco Central Brasileiro e a importância do cooperativismo de crédito*. (Ed. 2ª). Brasília: BCB.
- SOLMI. (2016). Consultado em Abril, 20, 2016. Disponível em: <https://sites.google.com/site/solmiweb>
- Tehulu, T. A. (2013). Determinants of Financial Sustainability of Microfinance Institutions in East Africa. *European Journal of Business and Management*, 5 (17), 152 – 158.
- Torkestani, M. S., & Ahadi, P. (2008). Readiness assessment of Islamic microfinance institutions to implement micro-insurance concept (case of Iran). *International Journal of Islamic and Management*, 1 (3), 249 – 261.
- Tracey, P., & Phillips, N. (2007). The Distinctive Challenge of Educating Social Entrepreneurs: A Postscript and Rejoinder to the Special Issue on Entrepreneurship Education. *Academy of Management Learning and Education*, 6 (2), 264 – 271.
- Vieira, N., Parente, C., & Barbosa, A. (2015). *As Abordagens do Terceiro Setor, da Economia Social e da Economia Solidária, e as suas vinculações com a Inovação Social*. Instituto de Sociologia. Universidade do Porto. (2ª série), nº 12

Yunus, M. (2010). *Building Social Business - The new kind of capitalism that serves humanity's most pressing needs*. New York: PublicAffairs.

Yunus, M. Moingeon, B., & Lehmann-Ortega. (2010). *Building social business models: lessons from the Grameen Experience*. *Longue Rauge Planning*, 43, 308 – 325

Yiu, D. W., Wan, P., Ng, F. W., Chen, X., & Su, J. (2014). *Sentimental Drives of Social Entrepreneurship: A Study of China's Guangai (Glorious)*. *Program. Management and Organization Review*, 10 (1), 55 – 80.

Young, R. (2006). For what is worth: Social value and the future of social entrepreneurship. In Nicholls, Alex (ed.) *Social Entrepreneurship: New models of sustainable social change*. Oxford, Oxford University Press.

Zahra, S., Gedajlovic, E., Neubaum, D., & Shulman, J. (2009). A Typology of Social Entrepreneurship: Motives, Search Processes and Ethical Challenges. *Journal of Business Venturing*, 24 (5), 519 - 532

Ziegler, R. (2009). *An Introduction to Social Entrepreneurship: Voices preconditions, contexts*. Cheltenham: Edward Elgard Publishing.

Anexo 1 – Guião de entrevista

Organização

- 1.1 Nome da organização
- 1.2 Nome do programa de microcrédito
- 1.3 Missão
- 1.4 Objetivos

Projeto de Microcrédito

- 2.1 Data em que foi criado o projeto? Como nasceu? O que inspirou a esta iniciativa?
- 2.2 Quais foram as principais dificuldades para a criação da iniciativa?
- 2.3 Quais os fatores que considera terem sido fundamentais para o lançamento? E para que este conseguisse avançar?

Destinatários do Projeto de Microcrédito

- 3.1 Qual o público-alvo deste projeto?
- 3.2 Qual a faixa etária mais comum entre os beneficiários?
- 3.3 Qual a percentagem do público feminino em relação ao público masculino?
- 3.4 Qual é o nível escolaridade de quem que solicitam o crédito?
- 3.5 Qual a situação profissional que apresentam?
- 3.6 Qual a situação económica que os beneficiários geralmente apresentam? Nível médio de rendimento que apresentam?
- 3.7 Os programas de microcrédito são concedidos geralmente a indivíduos ou a famílias?
- 3.8 Qual o número médio de pessoas envolvidas por contrato de microcrédito?
- 3.9 O financiamento concedido destina-se geralmente a financiar que tipo de atividades? Quais as áreas em que ocorrem com maior frequência recurso a microcrédito? (Exemplos)

3.10 Quais os critérios que comumente são utilizados no processo de atribuição (ou não) de microcrédito a um determinado indivíduo?

3.11 O financiamento permite geralmente a criação de emprego? Em média, qual o número de novos empregos criados com cada programa de financiamento?

3.12 Identificam-se diferenças significativas nos montantes de microcrédito concedidos a indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)? E em relação à duração dos programas e envolvimento com a instituição?

3.13 Identificam-se diferenças significativas no tipo de atividades desenvolvidas por parte dos indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

Funcionamento do Projeto de Microcrédito?

4.1 Desde a criação do projeto quantas pessoas/famílias foram beneficiadas?

4.2 Qual o total de crédito cedido pela organização desde o início do projeto? E qual o montante médio concedido?

4.3 Qual a duração média de cada financiamento?

4.4 Qual a taxa de juro média cobrada nos programas de microcrédito?

4.5 A taxa de juto aplicável é igual para todos os indivíduos? Quais os fatores que determinam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

4.6 Qual o percurso que os indivíduos que beneficiaram do empréstimo geralmente apresentam após o término do programa? Que tipo de atividades desenvolvem? Geralmente mantêm a atividade que iniciaram com o programa de microcrédito?

4.7 Das famílias que recebem o crédito qual a percentagem dos que voltam a solicitar o financiamento?

4.8 Qual a taxa média de pessoas que não devolvem o crédito cedido?

4.9 Após o término do programa de microcrédito, os beneficiários mantêm geralmente algum tipo de relação com a instituição (que concedeu o microcrédito)? Em caso afirmativo, de que forma?

4.10 A organização faz um acompanhamento contínuo aos beneficiários de crédito? Em caso afirmativo, de que forma?

4.11 Como analisam o impacto que microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas?

Relação entre o Microcrédito e outras atividades sociais

5.1 As iniciativas de empreendedorismo social que recorrem ao microcrédito visam geralmente fazer face a que tipo de questões sociais?

5.2 A instituição fornece microcrédito a algumas organizações ou associações sem fins lucrativos que tenham como objetivo atividades socio-empendedoras?

5.3 Os microcréditos cedidos a organizações/associações sem fins lucrativos são investidos em que tipo de atividades sociais?

5.4 Como varia a crédito cedido relativamente à fomentação do empreendedorismo social em Cabo-Verde?

Anexo 2 - Transcrição das Entrevistas

Entrevista 1- MORABI Microfinanças (Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher).

Entrevistada: Dra. Lina Gonçalves, coordenadora comercial do programa de microfinanças da MORABI Microfinanças.

Realizado presencialmente nas instalações da MORABI Microfinanças em Achada Santo António, Praia no dia 12 de Maio de 2016, às 10 horas e 45 minutos.

1. Organização

1.1 Nome da Organização?

R.: O nome da sua instituição é definido pelo acrónimo MORABI, que se traduz em Associação Cabo-verdiana de Autopromoção da Mulher.

1.2 Nome do Programa de Microcrédito?

R.: O nome do programa é MORABI-Microfinanças (microcrédito está incluído neste projeto).

1.3 Qual é a missão?

R.: A nível de microfinanças a nossa missão é fornecer de forma sustentável e a nível nacional produtos carácter financeiro a famílias sem acesso a crédito formal, com especial destaque a mulheres chefes de famílias.

1.4 Quais são os objetivos?

R.: Um dos nossos objetivos é promover e apoiar a elevação do nível de escolaridade e de informação de qualificação da mulher, aumentando assim a sua capacidade de inserção no mercado de trabalho e de participação nas instituições/associações e centros de inserção a nível comunitário e nacional. Também promover e apoiar atividades individuais e de grupos de mulheres, tanto no meio rural como no meio urbano geradoras de emprego e de rendimento, assim como, forma de elevar o nível de qualidade de vida das famílias e em particular das mulheres chefes de famílias, também promover atividades individuais ou de grupos tendo em vista o desenvolvimento comunitário tanto no meio

rural como no meio urbano, também promover e apoiar a criação e funcionamento de grupos associativos juvenis, assim como, o desenvolvimento comunitário.

2. Programa de Microcrédito

2.1 Data em que foi criado o projeto? Como nasceu? O que inspirou esta iniciativa?

R.:A MORABI foi criada em 1992, por um grupo de mulheres e homens que viram a necessidade de se fazer alguma coisa para apoiar a mulher no seu empoderamento, principalmente as mulheres chefes de famílias que não têm acesso à banca formal. Inicialmente não havia qualquer tipo de regulamento e também não foi iniciado com crédito (financiamento de pequenos montantes). Mas sim foi iniciado com a concessão de pequenas malas isotérmicas concedidas a peixeiras, e mensalmente as beneficiárias faziam o retorno através de uma quantia simbólica, e, então foi-se formando um pequeno fundo de crédito, em seguida foi-se desenvolvendo projetos à procura de financiamento. Em 1994 deu-se início ao programa de microcrédito, sem qualquer estrutura (ausência de normas orientadoras de intervenção), em 1997 foi feito um estudo do impacto do programa, e a partir disso ganhamos maior visibilidade, e conseguimos com isso o financiamento da ADF para a elaboração do manual de procedimentos e regulamento de crédito, a constituição de um comité de crédito, e também a formação do *staff* do departamento de crédito anualmente.

Desta forma, o programa de microcrédito ficou estruturado em 1998, com os procedimentos definidos, incorporados no manual de crédito da organização, *software* de gestão e autonomia do departamento de crédito, portanto todo o “trabalho de casa” foi feito entre o período de 1992 a 1997, com o financiamento fez-se todos os trabalhos, e em 1998 o programa ficou concluído e estruturado.

O que inspirou esta iniciativa foi a participação dos fundadores iniciais da MORABI numa conferência mundial realizada em Nairobi, onde foi realçada a importância da participação ativa da mulher no processo de desenvolvimento e reafirmada as convenções de Copenhaga sobre a igualdade, e foi assim que em 1991 esse grupo de pessoas (mulheres e homens que participaram da conferência decidiram). A participação dessa conferência foi fenol para a vontade de criar uma organização que apoiasse e que reafirmasse a participação ativa da mulher nesse processo.

2.2 Quais foram as principais dificuldades para a criação do projeto?

R.: Um dos principais desafios estão relacionados com a questão dos fundos de financiamento, no início da criação da MORABI a instituição não tinha fundos, e foi a partir da concessão das malas isotérmicas que definimos por algumas estratégias, não de doação mas de concessão das malas, porém na existência de um retorno, e a partir deste passo foi-se desenvolvendo outros projetos, uns com financiamento outros sem, desta forma sobrevivendo. As principais dificuldades estavam sempre relacionadas com o financiamento, pois em 1992 este era mais difícil. Hoje, temos financiamentos das cooperações internacionais, de instituições internacionais, das câmaras municipais e também desenvolvemos outros produtos que nos permitiram aliviar o fundo para a concessão de novos empréstimos, este é o caso das caixas de poupança e os créditos que solicitamos aos Bancos, no entanto já não recorremos ao financiamento bancário formal, mas no passado o fizemos devido à falta de financiamento.

2.3 Quais foram os fatores que considera terem sido fundamentais para o lançamento? E para que conseguisse avançar?

R.: O acreditar daquele grupo de pessoas que decidiram fazer algo que impulsionasse a participação ativa das mulheres no processo de desenvolvimento, pois foi muito importante o saber gerir a concessão das caixas isotérmicas, na altura foi um fator muito importante porque mostrou que o grupo tinha uma certa capacidade de gerir, e, sendo um grupo multidisciplinado, havia pessoas que se dedicavam à elaboração de projetos para a busca de financiamento, outros virados para a gestão, entre outras tarefas, e isso, fez com que o grupo ganhasse uma certa credibilidade em relação aos parceiros que na altura se disponibilizaram a apoiar a iniciativa.

3. Destinatários do Programa de Microcrédito

3.1 Qual o público-alvo deste projeto?

O público-alvo é constituído por todos os cabo-verdianos e cabo-verdianas residentes maiores de 18 anos. Também concedemos crédito a estrangeiros residentes em Cabo-Verde mas com a nacionalidade cabo-verdiana, no caso de o estrangeiro não ter a nacionalidade cabo-verdiana, mas sim com só o título de residência podemos aceitar, porém esta não é a regra geral, pois durante o nosso percurso nos deparamos com alguns dissabores, e quando é assim nós solicitamos o acompanhamento de uma pessoa nacional, além do avalista para se responsabilizar pelo crédito.

3.2 Qual a faixa etária mais comum entre os beneficiários?

R.: A faixa etária média está entre os 20 a 40 anos, porém no geral abarcamos todas as faixas etárias a partir dos 18 anos.

3.3 Qual a percentagem do público feminino em relação ao público masculino?

R.: A grande percentagem é preenchida pelo público feminino pois este representa cerca de 90%, os outros 10% já representa o masculino.

3.4 Qual é o nível de escolaridade dos que solicitam o crédito?

R.: Inicialmente os que predominavam de eram pessoas analfabetas até a 4ª classe do ensino primário. Hoje no geral temos pessoas com o ensino secundário incompleto e completo, pessoas com formação profissional e até com formação superior.

3.5 Qual a situação profissional que apresentam?

R.: Há alguns que tendo formação têm algum vínculo laboral com outra instituição mas cujo salário não é suficiente para cobrir todas as despesas, portanto desempenham atividades paralelas como alternativa para suprir as despesas, mas o grosso apresenta a situação de desemprego.

3.6 Qual a situação económica que os beneficiários geralmente apresentam? Nível médio de rendimento que apresentam?

R.: Antes do crédito o rendimento mensal que apresenta é muitas vezes inferior ao salário mínimo nacional que está situado ao equivalente a 110 EUR (12 000 ECV). Depois de crédito muitas vezes varia de 10 000 até 20 000 ECV no mínimo podendo ir até um rendimento de 50 000 ECV, para os clientes que têm um volume de negócio maior, ou clientes com mais de uma atividade geradora de rendimento.

O rendimento depois da concessão de crédito, varia em função do volume do negócio e da atividade comercial desempenhada.

3.7 Os programas de microcrédito são cedidos geralmente a indivíduos ou a famílias?

R.: Temos a modalidade de crédito individual e a familiar ou de grupo solidário. Mas o grosso é o crédito individual. Em percentagem 85 % é destinado ao crédito individual, 10 % constitui o crédito de grupo solidário e ao crédito familiar 5%.

3.8 Qual o número médio de pessoas envolvidas por contrato de microcrédito?

R.: É constituído por três pessoas (o cliente o avalista e a MORABI) no caso de crédito individual, no caso de grupo seria quatro pessoas (os três clientes que são os avalistas um do outro e a MORABI).

3.9 O financiamento cedido destina-se geralmente a financiar que tipo de atividades? Quais as áreas que ocorrem com maior frequência recurso a microcrédito?

R.: O financiamento destina-se em grande parte ao comércio informal, depois à agricultura, à pecuária, prestação de serviços, pesca e agronegócio.

A área que mais recorre ao microcrédito é o comércio informal, e a grande parte destes estão inscritas no SEPAMP (Serviço Público de Abastecimento do Município da Praia), ou seja não são clandestinas e pagam impostos.

3.10 Quais os critérios que comumente são utilizados no processo de atribuição (ou não) de microcrédito?

R.: Para uma pessoa ter acesso ao crédito deve ser nacional e residente em Cabo Verde, ser maior de 18 anos, ter uma ideia de negócio que seja legal (que não prejudique o meio ambiente), devem apresentar algumas garantias (neste caso o avalista e declaração de vencimento do avalista atualizado). Tendo todos estes documentos este componente passará para uma sessão de formação e esclarecimentos sobre os procedimentos de crédito, e, após essa sessão será marcada um dia em que iremos fazer uma visita ao cliente, para verificar a veracidade das informações a nós facultadas anteriormente. Após este processo formalizamos o pedido, temos um formulário de crédito que é preenchido pelos nossos agentes juntamente com o cliente que solicita o crédito.

3.11 O financiamento permite geralmente a criação de emprego? Em média qual o número de novos empregos criados com cada programa de financiamento?

R.: A cada crédito que nós concedemos é um posto de trabalho criado, e há projetos que indiretamente acabam gerado outros empregos. A média de posto de trabalho criado desde o início é de 20 000 posto de trabalho, pois este valor vai ao encontro do número de crédito cedido.

3.12 Identificam-se diferenças significativas nos montantes de microcrédito concedidos a indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: Não necessariamente. Cada indivíduo solicita o montante necessário para investir na sua atividade, a faixa etária não condiciona o montante.

3.13 Identificam- diferenças significativas no tipo de atividade desenvolvido por indivíduos mas jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: Em termos de atividades identificam-se diferenças sim, porém é muito reduzido. Identificamos jovens com ideias diferentes, inovadoras e criativas. Desenvolvem empresas de prestação de serviços, há outros que se formam e resolvem montar jardins infantis, outros que trabalham com o comércio *online* (e-commerce) e clientes que fizeram uma sociedade e resolveram inovar a nível da agricultura e da pesca.

4. Funcionamento do Projeto de Microcrédito

4.1 Desde a criação do projeto quantas famílias/pessoas foram beneficiadas?

R.: Foram beneficiadas cerca de 20 000 indivíduos/famílias.

4.2 Qual o total de crédito cedido pela instituição desde o início do projeto? E, qual o montante médio concedido?

R.: Desde o início da sua atividade até 31 de Março de 2016 foi concedido um valor total de 1.949.947.017\$00 de créditos, e, o montante médio corresponde a 97 000.00 ECV. De realçar que 87% dos créditos concedidos foram para o público feminino e os restantes 13% foram destinados ao masculino.

4.3 Qual a duração média de cada financiamento?

R.: Sendo o pagamento mensal a média varia de 10 a 12 meses.

4.4 Qual a taxa de juro média cobrada nos programas de microcrédito?

R.: A média é de 2% ao mês (24% anual, sendo esta a taxa da instituição).

Para algumas atividades que consideramos de maior risco e também estão enquadrados nos acordos com financiadores, a taxa pode variar de 1.25% até 1.5% ao mês.

Para o caso da agricultura e da pecuária estabelece-se uma taxa de 1.5% por apresentar maior risco que o setor do comércio e outras atividades.

Nós agora temos um acordo com a Direção Geral das Pescas, em que é aplicado uma taxa uma taxa inferior, ou seja, 1% mensal (12% anual), porém esta taxa aplica-se estritamente a este projeto com a Direção Geral das Pescas, para os restantes se aplica os 2% mensais.

4.5 A taxa de juro aplicável é igual para todos os indivíduos/grupos? Quais os fatores que determinam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

R.: A taxa de juro a plicar poderá ser reduzida para o caso de um bom cliente (aquele que consome a maioria dos nossos produtos e tem um negócio gerador de rendimento viável), como forma de incentivá-lo a continuar a ser um bom cliente, a taxa também pode ser reduzida na presença de um projeto onde é o financiador quem estabelece a mesma, mas por defeito a nossa taxa é sempre 2%.

4.6 Qual o percurso que os indivíduos que beneficiaram do crédito geralmente apresentam após o término do programa? Que tipo de atividades desenvolvem? Geralmente mantêm a atividade que iniciaram?

R.: Hoje a grande parte dos nossos clientes têm os filhos no ensino secundário, no ensino superior e tudo isso deve-se ao bom investimento do crédito, conseguem reabilitar as suas casas, a nível de autoestima este eleva-se até porque juntamente com outros programas sociais nós fazemos formações (autoestima, saúde e bem estar, gestão de pequenos negócios) e tudo isso depois reflete-se na boa gestão do negócio.

Num negócio bem gerido, quem iniciou com a venda num tabuleiro, hoje tem uma taberna, uma mercearia ou outra atividade paralela, ou seja não continuam com a atividade que iniciaram. E isso faz que este façam outros empréstimos, destinado ao aumento do volume de negócio ou à mudança de atividade, sendo nestes casos o montante do empréstimo costuma ser maior.

As outras atividades que desenvolvem são o comércio, a agropecuária, a pesca a prestação de serviços, ou seja, são as mesmas atividades. Podem até manter o mesmo tipo de atividade mas em relação ao volume, este já tende a aumentar. Das atividades existentes as que não se mantêm são as de pequena dimensão, tais como: venda em tabuleiros e venda ambulante, nestes cados regista-se uma mudança para outras atividades, de dimensões maiores e de maior volume.

4.7 Das famílias que recebem o crédito qual é a percentagem dos que voltam a solicitar outro financiamento?

R.: Das famílias que recebem o crédito, cerca de 90% volta a solicitá-lo.

4.8 Qual a taxa de pessoas que não devolvem o crédito cedido?

R.: Felizmente a nossa taxa de reembolso é satisfatória, portanto 95% dos créditos são reembolsados. Até porque nós além da concessão de crédito fazemos o seguimento dos créditos, fazemos aquela pequena sessão de formação e informação antes da concessão de crédito. Que visa ensinar à pessoa como gerir o negócio, como poupar e como reembolsar. E, após estes processos caso o cliente tenha alguma dificuldade em reembolsar nós renegociamos a dívida, baixando as prestações e aumentando o prazo de pagamento, portanto há sempre uma alternativa de forma a não sufocar o cliente, há uma relação de proximidade entre a instituição e o cliente.

4.9 Após o término do programa os beneficiários mantêm normalmente algum tipo de relação com a instituição (que concedeu o crédito)? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim. Nós estamos disponíveis para dar apoio técnico sempre que os nossos clientes precisem, e também estamos sempre a facultar formações em diversas áreas aos mesmos.

4.10 A organização faz acompanhamento contínuo aos beneficiários de crédito? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim, fazemos. Antes da concessão de qualquer crédito fazemos uma visita prévia, para conhecer o negócio e verificar a veracidade das informações dadas pelo cliente, por vezes este pode ter um negócio pequeno e solicitar um montante que exceda a real necessidade de financiamento, após a concessão de crédito nós fazemos uma visita para confirmar se não houve desvio do valor de crédito cedido, caso houver procuramos qual a melhor forma de evitar as possíveis dificuldades no reembolso, após isso fazemos a cobrança preventiva (infelizmente os clientes não gostam) uma semana antes da data de cobrança contactamo-nos com o cliente lembrando-lhe que no dia X há que fazer o pagamento da prestação X, porque por vezes afirmam terem esquecido da data e se houver atraso logo no dia seguinte ou semana seguinte nos dirigimos ao cliente para constatar o que terá passado, e assim, ver qual a melhor forma de os orientar no sentido de solucionar o problema.

No caso de incumprimento temos um gabinete de cobrança interna que se dirige ao cliente, que negocia a dívida com o cliente, caso este não consiga convencer o cliente temos o gabinete jurídico que também atua, mas este só atua no caso de esgotarmos todas

as nossas capacidades de convencer o cliente a pagar a dívida, e, caso necessário entramos com a cobrança coerciva.

4.11 Como analisa o impacto que o microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas?

R.: O impacto é visível, porque a grande parte das pessoas que chegam para solicitar o crédito, destas uma grande parte tem a autoestima “ferida”, e por vezes pela nossa relação com os componentes e com os clientes ser uma relação de proximidade, a forma como atendemos o cliente faz com que as coisas comecem a melhorar, e quando o crédito é bem empregado e bem gerido faz com que muitos dos nossos clientes tenham a casa própria, os que antes os filhos podiam ter acesso apenas ao ensino básico hoje têm acesso ao ensino secundário e ao ensino superior, e os clientes agradecem à MORABI por esse feito. A grande parte hoje faz viagens internacionais de negócios, a qualidade de vida melhora, a nível de alimentação e saúde há melhorias consideráveis. As formações que lhes facultamos permite a mudança de mentalidade de quem é beneficiado, faz com que estes definam bem como irão investir o financiamento recebido de forma a mudar a sua situação de vida para melhor, beneficiando assim a vida de toda a sua família.

5. Relação entre o Microcrédito e as outras Atividades Sociais

5.1 As iniciativas de empreendedorismo social que recorrem ao microcrédito visam geralmente fazer face a que tipos de questões sociais?

R.: É muito pouco os financiamentos que nós fazemos neste caso às associações comunitárias, das que fizemos a própria associação desempenha atividades geradoras de rendimento, e quando é assim de uma forma direta ou indireta aos membros da comunidade acabam se beneficiando. Por vezes a associação pode não desenvolver uma atividade geradora de rendimento mas os membros dessa comunidade por ter necessidades de financiamento, portanto a associação entra em contacto connosco e vemos qual a melhor forma de os solucionar.

5.2 A instituição fornece microcrédito a algumas organizações/associações sem fins lucrativos, que tenham como objetivo atividades socio-empendedoras?

R.: Sim, mas isto é muito raro acontecer. Pois estas instituições normalmente recorrem a outros tipos de financiamento.

5.3 Os microcréditos cedidos a organizações/associações sem fins lucrativos são investidos em que tipo de atividades sociais?

R.: Nós financiamos apenas atividades geradoras de rendimento, agora com o lucro poderão aplicar em atividades sociais. Pois se não for atividades geradoras de rendimento, estes não têm como reembolsar o crédito.

5.4 Como varia o crédito cedido relativamente à fomentação do empreendedorismo social em Cabo-Verde?

R.: Sim, influencia. Um dos nossos objetivos está relacionado com o empoderamento não só das mulheres mas sim da sociedade num todo.

Nós podemos não financiar, mas desenvolvemos atividades que de uma certa forma impulsiona o empreendedorismo numa comunidade, por exemplo com formações em diversas áreas, todos os programas da MORABI impulsiona o empreendedorismo social. Desenvolvemos atividades em conjunto com as comunidades, que de uma certa forma permite despertar o espírito empreendedor nos associados da comunidade onde estas pessoas estão inseridas.

O próprio microcrédito cedido é investido algumas vezes em atividades de cariz social, por exemplo, são investidos na criação de infantários, fazendo com que as mães que não tinham onde deixar as suas crianças tenham um lugar seguro onde deixá-las, para assim poderem se dedicar à vida profissional.

Fora o microcrédito a nossa instituição incentiva o empreendedorismo social através das suas atividades.

FIM

Entrevista 2 – SOLMI Microfinanças (Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção).

Entrevistado: Dr. Walter Tavares Gomes, gestor da SOLMI Microfinanças.

Entrevistadora: Zidyane Vivente

Entrevista realizada presencialmente nas instalações da SOLMI Microfinanças em Ponta D'água, Praia dia 13 de Maio de 2016 às 14 horas e 30 minutos.

1. Organização

1.1 Nome da Organização?

R.: SOLMI- Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção.

1.2 Nome do programa de microcrédito?

R.: SOLMI-Microfinanças, responsável pela área de microcrédito e outros assuntos financeiros.

1.3 Missão?

R.: A nossa missão é oferecer de forma sustentável e a nível da ilha de Santiago, serviços financeiros destinado às pessoas de baixa renda.

1.4 Objetivos?

R.: O nosso objetivo principal é a redução da pobreza, dando assistência às pessoas que estão excluídas do sistema de financiamento formal. Como objetivos específicos temos: a redução da pobreza, a inclusão financeira, permitir o acesso dos pobres ao financiamento, e ser uma fonte de financiamento para os micros e pequenos empresários.

2. Projeto de Microcrédito

2.1 Data em que foi criado o projeto? Como nasceu? O que inspirou esta iniciativa?

R.: A nossa primeira experiência com o microcrédito aconteceu em 1993, com um pequeno fundo de 150 000 ECV o equivalente a aproximadamente 1364 EUR, destinado a um grupo de 20 a 50 mulheres e jovens. Depois o programa parou e mais tarde veio a ser retomada com o apoio de algumas ONGs internacionais e daí em diante fomos

andando, sendo que dentro de microfinanças atuamos só através do microcrédito. O programa foi criado com o objetivo de preencher o vazio que existia perante o acesso ao financiamento. O pobre tinha apenas assistencialismo e não tinham condições financeiras para desenvolverem os seus projetos, e foi isso que inspirou um grupo de pessoas voluntárias se reuniram criando a SOLMI-Microfinanças. O que inspirou a iniciativa foi a necessidade de incluir os pobres financeiramente, porque a taxa de financiamento formal em Cabo Verde era muito reduzida, principalmente para as pessoas cujo, o rendimento se encontrava num nível muito inferior, então houve a necessidade de criar um fundo que se destinasse a financiar estas pessoas.

2.2 Quais foram as principais dificuldades para a criação desta iniciativa?

R.: Foi principalmente a limitação financeira, porque a criação de uma ONG exige muito o espírito de voluntariado e a questão de financiamento sempre será um desafio.

No início é tudo muito bonito e várias pessoas querem se voluntariar, mas quando se está perante as dificuldades nota-se várias desistências, e, os que mantêm na instituição deparam-se com dificuldades que poderão por em causa a demanda da instituição.

2.3 Quais os fatores que considera terem sido fundamentais para o lançamento do projeto? E para que este conseguisse avançar?

R.: O voluntariado, pois a criação de uma ONG exige muito o espírito de voluntariado e de associativismo, se não fosse esse espírito a SOLMI não existiria. A dedicação dos fundadores, graças a eles a SOLMI conseguiu se manter de pé até hoje. A taxa de extinção de ONGs é muito alta, a SOLMI ONG foi fundada em 1991 e hoje em 2016 (25 anos) ainda estamos em atividade, e isso deve-se aos membros fundadores pois muitos usaram da própria economia para fazer face às necessidades da instituição.

3 Destinatários do Projeto de Microcrédito

3.1 Qual é o público-alvo deste projeto?

R.: Essencialmente, mulheres e jovens de baixa renda. Jovens à procura do primeiro emprego, jovens recém-formados e mulheres chefes de famílias. Principalmente, no geral qualquer pessoa de baixa renda, por exemplo, pessoas que vivem com menos de 1 dólar por dia (na linguagem internacional), fazem parte do nosso público-alvo.

3.2 Qual a faixa etária mais comum entre os beneficiários?

R.: A faixa etária é variável. No geral temos clientes com a idade compreendida entre os 18 aos 65 anos de idade. Sendo que a faixa etária predominante está compreendida entre os 25 aos 40 anos de idade.

3.3 Qual a percentagem do público feminino em relação ao público masculino?

R.: As mulheres representam 88% dos beneficiários de microcrédito. Em matéria de microfinanças os homens são “*outsiders*”, isto compreende-se pelo facto de a composição da família cabo-verdiana ser maioritariamente monoparentais, e havendo muitas mulheres chefes de famílias, estas têm uma grande necessidade de ir à procura de financiamento. Só 19% é que representa o público feminino.

3.4 Qual é o nível de escolaridade de quem solicita o crédito?

R.: Praticamente todos os níveis, excluindo os pós graduados, os mestrados e doutorados. Temos clientes desde o analfabeto até licenciados.

3.5 Qual é a situação profissional que apresentam?

R.: Geralmente são pessoas desempregadas, ou pessoas que possuem um auto emprego e pretendem expandir o seu negócio. Também temos uma linha de crédito para pessoas empregadas desde que o seu salário não exceda os 50 000 ECV.

3.6 Qual a situação económica que os beneficiários geralmente apresentam? O nível médio de rendimento que apresentam?

R.: São pessoas que vivem geralmente no limiar da pobreza, em média vivem com 6 000 a 10 000 ECV por mês o equivalente a (45 a 91 EUR). Depois do crédito chegam os rendimentos aumentam.

3.7 Os programas de microcrédito são concedidos geralmente a indivíduos ou a famílias?

R.: O tipo de crédito mais comum é o individual, representando 70% dos créditos, o crédito de grupo solidário representa 30%.

3.8 Qual o número médio de pessoas envolvidas por contrato de microcrédito?

R.: Normalmente duas pessoas, o avalista e o beneficiário de crédito. No entanto este número pode variar consoante o montante financiado, se o montante for muito elevado poder-se-á exigir dois avalistas somando três pessoas. No caso do grupo solidário poderão

existir entre três a cinco pessoas envolvidas, pois estes poderão ser os avalistas um do outro.

3.9 O financiamento concedido destina-se normalmente a financiar que tipos de atividades? Quais as áreas em que ocorrem com maior frequência o recurso a microcrédito?

R.: A maioria esmagadora são as atividades comerciais. Havendo uma crescente das atividades de agropecuária, e também atividades de transformação (área da panificação, pastelaria/padaria). O comércio e a prestação de serviços representam 51% das áreas financiadas, a agropecuária 21%, o ramo da transformação 18% e os outros 10% destinam-se aos créditos de consumo e outras vertentes. O setor de comércio é o predominante, pois são atividades mais fáceis de desenvolver com pequenos montantes.

3.10 Quais os critérios que comumente são utilizados no processo de atribuição (ou não) de crédito a um determinado indivíduo?

R.: São os critérios básicos do microcrédito. Há uma máxima que diz: “Para ter acesso tem-se que ter os cinco Cs”, e estes são: os colaterais ou garantias, capacidade de gestão de negócio, capital que o próprio cliente investe em sua atividade, condições e caráter da pessoa. Este último é o principal e o critério base.

3.11 O financiamento permite geralmente a criação de emprego? Em média qual o número de novos empregos criados com cada programa de financiamento?

R.: Permite a criação de emprego tanto direto como indireto, pois é uma cadeia de valor extensiva. Quando financiamos uma pessoa há um conjunto de fatores que fazem as pessoas terem um rendimento. Normalmente quando financiamos uma pessoa que vende fruta, muitas fazem a venda a grosso, e estas por sua vez vendem a pessoas que fazem o negócio a retalho fazendo com que a outra parte tenha a sua fonte de rendimento. O microcrédito concedido permite a geração de emprego de forma direta e indireta. Porém não nos é possível quantificar este valor.

3.12 Identificam-se diferenças significativas nos montantes de microcrédito cedidos a indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: Não há discriminação por idade. Apesar de geralmente as pessoas com a idade compreendida entre os 30 a 40 anos solicitarem montantes mais elevados, pois na maioria

dos casos têm o negócio mais enraizados e têm mais experiência no mercado. Porém não há muita diferença entre a faixa etária e o montante.

3.13 Identificam-se diferenças significativas no tipo de atividades desenvolvidas por parte dos indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: Não existem muitas diferenças. Os mais jovens tendem muito para os negócios ambulantes, já as pessoas mais adultas tendem a investir em mercearias, comércio de roupas, etc. No entanto não existe muita diferença, a pessoa na luta pela sobrevivência não escolhe a atividade, é a questão da sobrevivência que indica qual deve ser o melhor a se fazer.

4. Funcionamento do Projeto de Microcrédito

4.1 Desde a criação do projeto quantas pessoas/famílias foram beneficiadas?

R.: Até agora cerca de 1 514 pessoas já beneficiaram do programa de microcrédito, distribuídos por 2 297 o que significa que há repetição de créditos.

4.2 Qual o total de crédito cedido pela organização desde o início do projeto? E qual o montante médio concedido?

R.: O montante de crédito cedido é cerca de 169 000 000 ECV. Uma média de 73 600 ECV por cada crédito, um valor que se situa abaixo dos 20% do PIB per-capita do país.

4.3 Qual a duração média de cada financiamento?

R.: É de 10 meses, sendo o pagamento mensal. Porém pode-se optar por pagamentos semanais, trimestrais ou semestrais, dependendo do ciclo de produção. Uma pessoa que toma o crédito para a criação de suínos fazem o pagamento semestralmente, pois têm seis meses de carência, este é o período considerado normal para o rendimento da atividade desenvolvida. O máximo é 24 meses.

4.4 Qual a taxa de juro média cobrada nos programas de microcrédito?

R.: A taxa média está entre 1.4% e 1.5%. Sendo que a taxa da instituição se situa nos 1.5%. No caso de parceria com associações comunitárias a taxa situa em 1 %, e podendo ir até 1.25% dependendo de cada programa e também da atividade desenvolvida.

4.5 A taxa de juro aplicável é igual para todos os indivíduos? Quais os fatores que determinam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

R.: Depende da atividade. Para os indivíduos que solicitam crédito de consumo, sem ser no âmbito de acordo com associações comunitárias a taxa de juro é de 1.25%. Para os créditos de consumo através de associações comunitárias é de 1%. O crédito para atividades geradoras de rendimento é de 1.7% sem acordo com associações comunitárias, e é de 1.5% quando existe acordo.

O programa é volátil em relação à fixação das taxas de juro. Depende do tipo de crédito e das condições em que os indivíduos ou grupos se enquadram, da atividade desenvolvida e do custo de financiamento. Para financiarmos, nós também pedimos financiamentos, por isso a taxa de juro a aplicar varia proporcionalmente com as condições a nós impostas.

4.6 Qual é o percurso que os indivíduos que beneficiaram do empréstimo geralmente apresentam após o término do programa? Que tipo de atividades desenvolvem? Geralmente mantêm a atividade que iniciaram com o programa de microcrédito?

R.: Regista-se melhorias significativas, tanto em termos de gestão e controlo do fluxo de caixa, como também na vertente de educação financeira através de formações. Muitas fazem o empréstimo porque ouviu que o vizinho o fez, nós temos a preocupação de formar e informar o cliente, para que este possa ver se realmente é necessário, e para que este esteja ciente do seu real custo, assim no final do programa cliente pode ter a sua poupança, o seu capital e manter a sua atividade de forma sustentada. Os nossos clientes conseguem adquirir bens de consumo que antes não podiam, conseguem ter os filhos na universidade, entre outras, são melhorias incalculáveis.

Os nossos clientes desenvolvem atividades comerciais e de prestação de serviços. Há alguns que mudam de atividade pois com o crédito e tendo mais capital resolvem mudar de atividades, porém na maior parte das vezes as pessoas mantêm a sua atividade e usam o crédito para ampliar no seu negócio oferecendo serviços complementares.

4.7 Das famílias que recebem o crédito qual a percentagem dos que voltam a solicitar o financiamento?

R.: Cerca de 90% solicitam novamente o crédito, os que geralmente não solicitam são os que não conseguem a sua autonomia financeira.

4.8 Qual a taxa média das pessoas que normalmente não devolvem o crédito cedido?

R.: É uma margem de 4% a 5%.

4.9 Após o término do programa de microcrédito os beneficiários mantêm geralmente algum tipo de relação com a instituição (que concedeu o crédito)? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim. Através das nossas formações que estão abertas a todos, independentemente de ser ou não cliente. Geralmente procuram-nos para terem as formações. A proximidade que existe entre as instituições com o serviço de microcrédito e os seus clientes, é uma grande diferença relativamente aos bancos tradicionais.

4.10 A organização faz um acompanhamento contínuo aos beneficiários de crédito? Em caso afirmativo de que forma?

R.: Sim. Através de visitas e acompanhamento do andamento do negócio, fluxo de caixa, apoio técnico e consultoria. Sempre que o cliente precise e solicite a nossa ajuda, estamos disponíveis para colaborar.

4.11 Como analisam o impacto que o microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas?

R.: A contribuição é enorme. Em um ano cerca de 10 000 a 20 000 famílias são beneficiadas com os programas de microcrédito. Dos 500 000 habitantes em Cabo Verde, 300 000 constitui a população ativa e cerca de 100 000 estão empregados, ou seja, a maioria das pessoas com autoemprego são financiadas pelas instituições de microfinanças. A economia informal é a base da economia cabo-verdiana, portanto todo o sistema é financiado pelo microcrédito apesar de existirem trabalhadores da economia informal que não solicita o microcrédito. Se não fosse pelo microcrédito a situação das famílias cabo-verdianas seria terrível, porque o Estado não tem como dar assistência a todas as famílias. A *toto-caixa* não serve para cobrir todas as necessidades das famílias e cabe ao microcrédito preencher estas lacunas.

As famílias de Cabo-Verde de baixa renda devem muito ao programa de microcrédito. Este tem um impacto positivo e consegue mudar a vida das pessoas para melhor.

5 Relação entre o Microcrédito e outras Atividades Sociais

5.1 As iniciativas de empreendedorismo social que recorrem ao microcrédito visam geralmente fazer face a que tipos de questões sociais?

R.: As iniciativas de empreendedorismo social em Cabo Verde são muito residuais, geralmente os que têm estas iniciativas procuram o financiamento a fundo perdido, porque é muito difícil encontrar pessoas que procuram financiamento para desenvolver atividades sociais, não há uma relação entre o empreendedorismo social e o microcrédito. Quando as instituições de fins não lucrativos recorrem a crédito, normalmente não é para solicitar financiamento, mas sim para fazer parcerias, estes identificam clientes na localidade e a associação de microfinanças concede crédito. A instituição em si raramente recorre a crédito, a não ser se for para a concessão de algum equipamento, porém, para iniciativas de carácter socioempreendedoras é muito raro, praticamente inexistente.

5.2 A instituição fornece microcrédito a algumas organizações/associações sem fins lucrativos, que tenham como objetivo atividades socio-empreendedoras?

R.: Nós não concedemos crédito a associações sem fins lucrativos, mas sim, concedemos aos associados. Já registamos um ou dois casos deste tipo, mas estes correspondem a situações muito particulares.

Estas organizações recorrem mais a programas de cooperações com as organizações internacionais, programas do governo através do ministério de solidariedade e qualquer programa que disponibiliza financiamento a fundo perdido.

5.3 Os microcréditos cedidos a organizações/associações sem fins lucrativos são investidos em que tipo de atividades sociais?

R.: O facto de não haver instituições de fins não lucrativo a solicitar-nos crédito, e não se registrar com frequência esta atividade, não tenho informação para dar resposta a esta questão.

5.4 Como varia o crédito cedido relativamente à fomentação do empreendedorismo social em Cabo-Verde?

R.: Antes dentro da SOLMI-ONG tínhamos atividades sociais e de microcrédito. A parte social complementava o microcrédito assim como o microcrédito complementava a parte social, porém dado às exigências do novo quadro regulamentar nos desdobramos em dois, trabalhando de forma autónoma. A parte social fomenta o empreendedorismo social porque, desenvolve formações gratuitas, apoio escolares, dá apoios para melhoria de habitações, colabora com os centros comunitários, desenvolve atividades de forma a fazer com que as pessoas possam dar continuidade e possam se estabelecer financeiramente e

para que depois estas possam ter capacidade de posteriormente pedir financiamento na SOLMI-Microfinanças e possam desenvolver uma atividade geradora de rendimento. A parte social elimina o risco social através de assistencialismo de modo a fazer com que o potencial cliente possa investir da melhor forma o microcrédito cedido. Há esta complementaridade entre a parte social e a parte de microfinanças da SOLMI.

FIM

Entrevista 3 – CECV Microfinanças (Caixa Económica de Cabo Verde Microfinanças).

Entrevistada: Dra. Eugénia Rodrigues Pires, agente de microcrédito da CECV Microfinanças.

Realizado presencialmente nas instalações da CECV Microfinanças em Fazenda, Praia no dia 16 de Maio de 2016 às 14 horas.

1. Organização

1 Nome da organização?

R.: Caixa Económica de Cabo Verde.

1.2 Nome do Programa de Microcrédito?

R.: Desde 2001 a Caixa Económica de Cabo Verde começou a gerir o Programa de Formação e Empréstimo a Micro-empresas, com a CECV Microfinanças.

1.3 Missão?

R.: Tirar a grande maioria das mulheres chefes de famílias da pobreza.

1.4 Objetivos?

R.: Combater a exclusão social, fornecendo condições de emprego às mulheres e às chefes de famílias.

2. Projeto de Microcrédito

2.1 Data em que foi criado? Como nasceu? O que inspirou a iniciativa?

R.: O programa de microcrédito começou com a ACDI-VOCA que é a Cooperativa Agrícola para o Desenvolvimento Internacional em 1997 sob a alçada da CECV, pois esta controlava todo o dinheiro que era movimentado pela ACDI-VOCA. Já a partir de 2001 o projeto passou a ser um programa da CECV. Nasceu a partir da ajuda alimentar que a ASAIID dava a Cabo Verde, pois parte dessa ajuda destinava-se ao microcrédito. O que inspirou esta iniciativa foi a confirmação através de um estudo que muitas mulheres chefes de famílias se encontravam em situação de desemprego, e que não preenchiam os

requisitos para ter o acesso ao financiamento tradicional, portanto o desenvolvimento deste programa nasceu para fazer face às necessidades vigentes na altura.

2.2 Quais foram as principais dificuldades para a criação da iniciativa?

R.: O facto de na altura não haver uma legislação sobre a matéria de microfinanças e a novidade do programa em Cabo Verde apesar da boa aceitação.

2.3 Quais os fatores que considera terem sido fundamentais para o lançamento? E para que este conseguisse avançar?

R.: A novidade do programa, o esforço dos agentes de crédito que davam acompanhamento ao crédito e tornava o reembolso o mais rápido possível, dando origem a outros empréstimos juntamente com a repetição de crédito. O facto de as nossas cedências de crédito ser de forma imediata fazia que o reembolso se refletisse da mesma forma, e por o programa ser resultado de uma cooperação entre o governo de Cabo Verde e uma instituição internacional fez com que o financiamento para o avanço do programa de microcrédito não fosse um entrave.

3. Destinatários do Projeto de Microcrédito

3.1 Qual o público-alvo deste projeto?

R.: O público-alvo era essencialmente as mulheres chefes de família.

3.2 Qual a faixa etária mais comum entre os beneficiários?

R.: Qualquer faixa etária, o mais comum é dos 25 a 45 anos.

3.3 Qual a percentagem do público feminino em relação ao masculino?

R.: Nos inícios da nossa atividade 99% dos microcréditos se destinavam a mulheres chefes de famílias. Sendo que só 1% se dirigia ao público masculino. Hoje as mulheres constituem 80% dos créditos e os homens 20%.

3.4 Qual é o nível de escolaridade de quem solicita o crédito?

R.: Temos analfabetos até licenciados, pois muitas vezes as pessoas com formação se encontram em situação de desemprego, e, tendo vocação para o negócio optam pelo desenvolvimento do autoemprego.

3.5 Qual a situação profissional que apresentam?

R.: Apresentam a situação de desemprego, e muitas vezes também são pessoas que trabalham no setor primário da economia (agricultores, pescadores, peixeiras, etc.)

3.6 Qual a situação económica que os beneficiários geralmente apresentam? Nível médio de rendimento que apresentam?

R.: Às vezes as pessoas que aqui chegam não têm nenhum capital, e vêm solicitar o microcrédito para iniciar um negócio. Temos pessoas que têm o rendimento inferior ao salário mínimo nacional, assim como pessoas que têm um rendimento médio de 20 000 ECV por mês, e querem envergar num negócio podendo assim aumentar o seu rendimento. Nós temos muitos clientes pessoas que têm a sua atividade comercial e têm um rendimento diário de 2 000 até 5 000 escudos por dia.

3.7 Os programas de microcrédito são concedidos geralmente a indivíduos ou a famílias?

R.: No início da nossa atividade o crédito era concedido só a grupos. Porém hoje a grande percentagem do nosso crédito destina-se a indivíduos (crédito individual), hoje temos preferência pelo crédito individual pois este dá maior segurança. Temos também crédito a famílias (marido e mulher, pais e filhos).

3.8 Qual o número de médio de pessoas envolvidas por contrato de microcrédito?

R.: A média é de duas a três pessoas no caso dos créditos individuais (o cliente e o avalista). E no caso de crédito a grupos é de duas a três pessoas também podendo ser os clientes os avalistas um do outro.

3.9 O financiamento concedido destina-se geralmente a financiar que tipo de atividades? Quais as áreas em que ocorrem com maior frequência o recurso a microcrédito?

R.: Nós financiamos qualquer negócio legal e que seja gerador de rendimento (atividades comerciais, agropecuária, prestação de serviços, etc.) As áreas que recorrem com maior frequência são precisamente o ramo comercial (setor da economia informal), e a prestação de serviços (serviços de cabeleireiros, carpintaria, etc.)

3.10 Quais os critérios que comumente são utilizados no processo de atribuição (ou não) de microcrédito a um determinado indivíduo?

R.: Os nossos critérios se baseiam no carácter do indivíduo, uma experiência de negócio de no mínimo seis meses e uma ideia de negócio viável.

3.11 O financiamento permite geralmente a criação de emprego? Em média, qual o número de novos empregos criados com cada programa de financiamento?

R.: Sim, permite. Com o desenvolvimento do negócio e com o aumento de volume do mesmo, faz com que quem tenha o seu negócio sinta a necessidade de empregar mais pessoas, e o número médio é de um a dois postos de trabalho.

3.12 Identificam-se diferenças significativas nos montantes de microcrédito concedidos a indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)? E em relação à duração dos programas e envolvimento com a instituição?

R.: Não há muita diferença. O montante do empréstimo varia de acordo com a viabilidade do negócio apresentado pelo cliente. Os jovens por vezes solicitam montantes altos mas se o projeto não for muito credível não fornecemos o valor solicitado, pois a responsabilidade exigida é maior. Mas também temos o caso de jovens com bons projeto neste caso damos o crédito. A quantia que os jovens com idade compreendida entre os 25 a 30 anos não diverge muito da quantia solicitada pelas outras faixas etárias. O nosso programa tem uma duração de 16 meses, e normalmente as pessoas repetem os créditos e dão continuidade ao mesmo até atingirem um nível considerável relativamente ao desenvolvimento do negócio e conseguirem a sua autonomia financeira.

3.13 Identificam-se diferenças significativas no tipo de atividades desenvolvidas por parte dos indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: As pessoas mais adultas por serem mais adultas dão melhor continuidade ao negócio. Os jovens desenvolvem atividade de prestação de serviços, na maior parte dos casos são os serviços de carpintaria, cabeleireiro, serralheiros, e entre as atividades comerciais temos os bares e pequenas mercearia. Por sua vez as pessoas mais adultas investem mais em comércio de roupas e calçados, etc. a experiência lhes permitem ter um volume de negócio mais elevado.

4. Funcionamento do Projeto de Microcrédito

4.1 Desde a criação do projeto quantas pessoas/famílias foram beneficiadas?

R.: Desde o início do programa foram beneficiadas 6482 indivíduos.

4.2 Qual o total de crédito pela organização desde o início do projeto? E qual o montante médio concedido?

R.: Fizemos um total de 5 853 créditos. E o total do montante foi de 929 379 000 ECV.

4.3 Qual é a duração média de cada financiamento?

R.: A duração média é de 10 meses.

4.4 Qual é a taxa de juro média cobrada nos programas de microcrédito?

R.: São de 3% mensais para o empréstimo de uma quantia até 200 000 ECV e acima deste montante é de 2.5% mensais.

4.5 A taxa de juro aplicável é igual para todos os indivíduos? Quais os fatores que terminam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

R.: A taxa de juro é sim aplicado de igual forma para todos os indivíduos. O fator que condiciona a sua aplicação é o montante de crédito solicitado, quanto maior é a quantia solicitada menor é a taxa de juro a aplicar.

4.6 Qual o percurso que os indivíduos que beneficiaram do empréstimo geralmente apresentam após o término do programa? Que tipo de atividades desenvolvem? Geralmente mantêm a mesma atividade que iniciaram com o programa de microcrédito?

R.: Os indivíduos têm uma melhoria significativa de vida, aprendem a fazer mais economia, evoluem muito o seu negócio com a experiência no mercado e isto já nos é muito gratificante. Desenvolvem muito a atividade comercial, a prestação de serviços e a agropecuária. Uns mantêm a mesma atividade porém outros ao notarem que têm mais habilidade com outros tipos de negócio mudam de atividade.

4.7 Das famílias que recebem o crédito, qual a percentagem dos que voltaram a solicitar o financiamento?

R.: Praticamente 90% dos que recebem o crédito o solicitam novamente, com o objetivo de aumentar o seu volume de negócio, e o facto de nos outros pedidos de crédito o processo se der muito rápido, as pessoas sentem-se mais motivadas.

4.8 Qual a taxa média de pessoas que não devolvem o crédito cedido?

R.: A taxa média de pessoas que não devolvem no prazo estipulado é de 5%, não ficamos com o crédito perdido porque no caso de não haver pagamento cobramos no avalista.

4.9 Após o término do programa de microcrédito, os beneficiários mantêm geralmente algum tipo de relação com a instituição (que concedeu o microcrédito)? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim, mantêm. Têm uma relação de proximidade, trazem mais clientes para solicitar o crédito.

4.10 A organização faz um acompanhamento contínuo aos beneficiários de crédito? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim, fazemos. Este acompanhamento se verifica através de assistência técnica, e quase todos os dias telefonamos aos clientes para saber acerca do andamento do negócio. O facto de neste momento não disponibilizarmos de uma viatura o acompanhamento no terreno é mais limitado.

4.11 Como analisam o impacto que o microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas?

R.: O impacto é positivo, pois muitas famílias conseguiram sair da miséria. Esta foi um meio fulcral para a saída do desemprego. Penso que os jovens na situação de desemprego não optam muito para a iniciativa empreendedora e para a criação do seu autoemprego, a própria mentalidade é de procurar um trabalho nos serviços estatais, o que atualmente é muito difícil. O programa de microcrédito poderia afetar mais o desemprego jovem, pois muitas vezes falta iniciativa aos nossos jovens. Temos o caso de uma jovem formada que na falta de emprego solicitou-nos um empréstimo e esta financiou a sua atividade que se baseava na reciclagem.

5. Relação entre o Microcrédito e as outras Atividades Sociais

5.1 As iniciativas de empreendedorismo social que recorrem ao microcrédito visam geralmente fazer face a que tipo de questões sociais?

R.: Normalmente investem em atividades que vão contribuir para a qualificação profissional dos jovens membros das comunidades, fazendo com que estes tenham competência para desenvolverem atividades que possam-lhes gerar rendimento.

5.2 A instituição fornece microcrédito a algumas organizações ou associações sem fins lucrativos, que tenham como objetivo atividades socio-empreendedoras?

R.: Não, há instituições sem fins lucrativos que recorrem aos nossos serviços de microcrédito.

5.3 Os microcréditos cedidos a organizações/associações sem fins lucrativos são investidos em que tipo de atividades sociais?

R.: Em relação a esta questão não tenho base para sustentar afirmações, pois a nossa instituição não trabalha com instituições sem fins lucrativos, até porque nunca chegaram até às nossas instalações à procura de microcrédito.

5.4 Como varia o crédito cedido relativamente à fomentação do empreendedorismo social em Cabo-Verde?

R.: O microcrédito cedido origina a criação de autoemprego juntamente com a criação de outros postos de trabalhos gerados indiretamente. Este permite é um fator que incentiva as pessoas a serem empreendedoras, e muitos projetos desenvolvidos têm caráter social.

FIM

Entrevista 4 – FAMI-PICOS (Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar).

Entrevistado: Dr. Antero Gomes Semedo, diretor da FAMI-PICOS.

Entrevistadora: Zidyane Vicente

Entrevista realizada presencialmente nas instalações da FAMI-PICOS em Achada Igreja, Picos no dia 17 de Maio de 2016 às 10:00 horas.

1. Organização

1.1 Nome da organização?

R.: FAMI-PICOS- Associação de Apoio às Iniciativas de Autopromoção Familiar.

1.2 Nome do Programa de Microcrédito?

R.: O microcrédito está inserido no programa de microfinanças, pois para além do microcrédito temos outros produtos de carácter financeiro.

1.3 Missão?

R.: A nossa missão é a promoção e incentivo às iniciativas de autopromoção familiar através de apoio ao desenvolvimento socioeconómico e cultural das famílias, e, o fomento da prática de entre ajuda e solidariedade social mediante a prestação de serviços microfinanceiros.

1.4 Objetivos?

R.: Os nossos objetivos específico são: o fomento da educação para o desenvolvimento no que diz respeito às realizações de ações formativas e socioculturais de modo a contribuir para educação da consciência das pessoas sobre a necessidade do incremento do espírito de solidariedade, ajuda mútua e cooperação na resolução de problemas comuns, desenvolvimento de ações que proporcionam os grupos (sobretudo mulheres e jovens) meios e condições de acesso ao crédito ou seja, a com assistência técnica aos grupos mutualistas de poupança e crédito na sua área de intervenção.

2. Projeto de Microcrédito

2.1 Data em que foi criado? Como nasceu? O que inspirou a iniciativa atividade de microcrédito?

R.: A FAMI-PICOS nasceu através da junção de três mutualidades de poupança e crédito existentes na localidade de São Salvador do Mundo (ilha de Santiago) em 19 de Outubro de 1987, e mais tarde em 1997 resolveu-se ter o serviço de microcrédito para poder dar melhor resposta ao nosso mercado na altura.

A função das mutualidades existentes era fornecer pequenos créditos, o problema era que a demanda na altura era superior à oferta e a mutualidade não tinha capacidade de dar resposta à procura existente, a partir desta realidade começamos a pensar porque as mutualidades não se unem para que pudessem ter mais força e recursos suficiente para responder aos associados e assim surgiu a ideia, o facto de recorrermos à caixa de crédito existente na altura e não termos uma boa resposta também condicionou e nos incentivou a juntar forças para fazer face às necessidades do mercado através de serviços microfinanceiros.

2.2 Quais foram as principais dificuldades para a criação da iniciativa?

R.: Na altura a principal dificuldade era a falta de fundos de financiamento e meios para melhor atender os nossos associados. Na altura no ano 2000 quando iniciamos efetivamente as atividades de microcrédito nós tinha 1 000 000 de ECV, e para atender à procura existente tinha necessidade de ter em caixa 2 000 000 a 4 000 000 ECV para fazer face aos pedidos pendentes.

2.3 Quais os fatores que considera terem sido fundamentais para o lançamento? E para que este conseguisse avançar?

R.: O facto de termos reunidos as condições exigidas pelo financiador que consistia em estar registado no boletim oficial, ter uma sede e ter um capital inicial, e na altura tínhamos um capital inicial de 1 000 000 ECV, o facto de termos elaborado um projeto e apresenta-lo á ADF que foi a instituição internacional que nos financiou na altura foi muito importante, pois esta nos fez um financiamento no valor de 11 000 000 ECV, sendo que deste valor 6 000 000 ECV foram destinados ao microcrédito, e 5 000 000 ECV era destinado a formações, assistência técnica e compra de equipamentos, pois na altura a associação não tinha nada. Todos estes acontecimentos condicionaram a realização do

nosso projeto e o seu andamento até os dias atuais, juntamente com o esforço dos nossos associados e dos nossos colaboradores.

3. Destinatários do Projeto de Microcrédito

3.1 Qual o público-alvo deste projeto?

R.: O nosso público-alvo são os nossos associados, sendo que atualmente temos associados a nível da ilha de Santiago. Desde que as pessoas se associem à instituição e tenham a poupança exigida são o nosso público, pois nós só trabalhamos com os nossos associados.

3.2 Qual a faixa etária mais comum entre os beneficiários?

R.: A faixa etária mais comum está situada entre os 25 a 40 anos.

3.3 Qual a percentagem do público feminino em relação ao masculino?

R.: O público feminino representa 60% dos nossos associados, e relativamente aos beneficiários de crédito cerca 58% é constituído pelo público feminino. Ou seja, o público masculino constitui 40 % dos associados, e 42% do público masculino é beneficiário de crédito.

3.4 Qual é o nível de escolaridade de quem solicita o crédito?

R.: Temos associados e beneficiários desde o analfabeto até o mestrado.

3.5 Qual a situação profissional que apresentam?

R.: Primeiramente nós trabalhamos com os agricultores, pastores, com pequenos microempresários, funcionário e pessoas que estão em situação de desemprego e pretendem ter um autoemprego.

3.6 Qual a situação económica que os beneficiários geralmente apresentam? Nível médio de rendimento que apresentam?

R.: A nível dos nossos associados temos associados que não têm o rendimento mínimo nacional, porém temos também associados da classe média e alta. Ou seja temos associados que apresentam um rendimento de 10 000 ECV mensais ou menos, mas também temos os que apresentam um rendimento superior 100 000 ECV mensais.

3.7 Os programas de microcrédito são concedidos geralmente a indivíduos ou a famílias?

R.: Trabalhamos com sócios individuais. Tínhamos um projeto com grupos porém este já se extinguiu. O próprio grupo já não nos procura.

3.8 Qual o número médio de pessoas envolvidas por contrato de microcrédito?

O número médio de pessoas envolvidas por contrato de crédito são de duas pessoas (o cliente associado e o avalista).

3.9 O financiamento concedido destina-se geralmente a financiar que tipo de atividades? Quais as áreas em que ocorrem com maior frequência o recurso a microcrédito?

R.: Destina-se a financiar atividades de agricultura, pecuária, pesca, pequeno comércio (mercearias, comércio ambulante), reparações de habitações, entre outras. Atualmente o microcrédito com maior taxa de pedido é o destinado à reabilitação de habitação, seguido do crédito a atividades comerciais.

3.10 Quais os critérios que comumente são utilizados no processo de atribuição (ou não) de microcrédito a um determinado indivíduo?

R.: Primeiro a pessoa tem que ter um projeto viável, tem que ter a capacidade de fazer face ao pagamento adicionado ao juro, análise documental dos avalistas e do cliente. Caso o processo apresente todas as condições o projeto é aprovado.

3.11 O financiamento permite geralmente a criação de emprego? Em média, qual o número de novos empregos criados com cada programa de financiamento?

R.: Exato. Neste momento temos pessoas que possuem o seu autoemprego. Nós não fizemos um estudo relativamente às quantidades de novos empregos criados com os programas de financiamento, porém temos a noção que o impacto é relevante pois temos a noção que há atividades que para além de promover o autoemprego dá origem à criação de novos postos de trabalho, como por exemplo atividades comerciais (mercearias).

3.12 Identificam-se diferenças significativas nos montantes de microcrédito concedidos a indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)? E em relação à duração dos programas e envolvimento com a instituição?

R.: Isso depende muito da atividade que a pessoa quer desenvolver. A faixa etária não influencia em nada, mas sim a viabilidade do projeto é que determina o montante a ser disponibilizado. Há dois anos vemos tendo jovens com idade compreendida entre os 25 a 30 anos, que são microempresários e com muito sucesso no mercado que recorrem ao

microcrédito para a criação de auto emprego onde exigiu montantes superiores. A duração máxima de cada programa é de até 24 meses. Existe uma relação de confiança mútua de ambas as partes, e os nossos agentes estão sempre disponíveis para fazer um acompanhamento contínuo da atividade desenvolvida e também fornecemos formações que permitem melhor qualificar o cliente para a gestão do negócio.

3.13 Identificam-se diferenças significativas no tipo de atividades desenvolvidas por parte dos indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: O facto de recentemente termos indivíduos mais jovens com idade compreendida entre os 25 a 30 anos com ideias inovadoras, os jovens solicitam crédito para a compra de viaturas de transporte coletivo, agricultura e atividades comerciais. Já as pessoas mais maduras solicitam muito o microcrédito destinado à habitação.

4. Funcionamento do Projeto de Microcrédito

4.1 Desde a criação do projeto quantas pessoas/famílias foram beneficiadas?

R.: Foram beneficiadas cerca de 4 000 indivíduos associados desde o início do projeto.

4.2 Qual o total de crédito pela organização desde o início do projeto? E qual o montante médio concedido?

R.: Foram cedidos 4 411 créditos, sendo o que o montante de crédito cedido na totalidade desde o início da nossa atividade foi de 542 861 129 ECV.

4.3 Qual é a duração média de cada financiamento?

R.: A duração média de cada financiamento é de 12 a 15 meses.

4.4 Qual é a taxa de juro média cobrada nos programas de microcrédito?

R.: A taxa de juro cobrada varia de 2% a 3% ao mês sobre o capital em dívida.

4.5 A taxa de juro aplicável é igual para todos os indivíduos? Quais os fatores que terminam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

R.: A taxa de juro é aplicada de igual modo para todos os indivíduos, deste que estes se enquadrem dentro do mesmo programa de microcrédito. O que influencia a taxa a aplicar é a atividade e o risco associado à mesma assim como o próprio risco de crédito.

4.6 Qual o percurso que os indivíduos que beneficiaram do empréstimo geralmente apresentam após o término do programa? Que tipo de atividades desenvolvem? Geralmente mantêm a mesma atividade que iniciaram com o programa de microcrédito?

R.: Hoje temos muitas pessoas que têm o seu autoemprego e com estabilidade, que têm a sua formação profissional assim como formação superior, que já têm a sua habitação condigna, juntamente com a estabilidade e produtividade do seu negócio a partir do microcrédito. Há pessoas que desenvolvem a atividade comercial, agrícola, outros que estão no negócio de transporte coletivos, entre outros. Muitas vezes mantêm a mesma atividade, porém ampliam o seu negócio.

4.7 Das famílias que recebem o crédito, qual a percentagem dos que voltaram a solicitar o financiamento?

R.: Em princípio cerca de 70% a 80% das pessoas solicitam novos empréstimos.

4.8 Qual a taxa média de pessoas que não devolvem o crédito cedido?

R.: Em média desde o início das nossas atividades 4,5% das pessoas que receberam crédito não devolveram o crédito cedido, estando incluído nestes valores as pessoas que começaram a fazer o reembolso porém não o liquidaram na totalidade.

4.9 Após o término do programa de microcrédito, os beneficiários mantêm geralmente algum tipo de relação com a instituição (que concedeu o microcrédito)? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim. Contactam com a instituição no caso de renovação de créditos e caso precisem de apoios técnicos para melhor gestão do negócio.

4.10 A organização um acompanhamento contínuo aos beneficiários de crédito? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim. Nós fazemos um seguimento contínuo antes e depois da concessão de crédito. Antes para constatar se o associado tem condições de assumir a tomada de crédito e depois para seguir o desenvolvimento do negócio, por isso o custo do microcrédito é muito elevado, pois exige muita deslocação por parte dos nossos agentes.

4.11 Como analisam o impacto que o microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas?

R.: O impacto do microcrédito é muito grande. E nota-se atualmente que as instituições de microfinanças em Cabo Verde têm um peso considerável no PIB de Cabo Verde, não sei concretamente em quanto ronda o valor mas sei que será por volta dos 10 % pois o microcrédito é a grande fonte de financiamento do comércio informal que por sua vez tem uma boa relevância no PIB. Verificamos inúmeras famílias que não tinham rendimento que respondesse às suas necessidades básicas e com o programa de microcrédito puderam ter um rendimento e assim poder fazer face às tais necessidades.

5. Relação entre o Microcrédito e as outras Atividades Sociais

5.1 As iniciativas de empreendedorismo social que recorrem ao microcrédito visam geralmente fazer face a que tipo de questões sociais?

R.: A própria FAMI-PICOS é um empreendedor social, pois temos duas vertentes a parte social e a parte da sustentabilidade. Se financiamos um empreendedor social, este tem que ter uma atividade geradora de rendimento e sustentável, sendo as atividades normalmente geradores de emprego. A nossa própria instituição recorre ao programa de microcrédito para se financiar, nós apoiamos as escolas no desenvolvimento de atividades socio culturais, assim como apoiamos os lares de idosos, juntamente com o desenvolvimento de várias formações com o objetivo de qualificar os nossos jovens.

5.2 A instituição fornece microcrédito a algumas organizações ou associações sem fins lucrativos, que tenham como objetivo atividades socio-empREENDEDORAS?

R.: Nós neste momento temos um financiamento em curso que é destinado a uma cooperativa. Porém estes são casos específicos e particulares. Nos financiamos desde que a atividade tenha capacidade de fazer o reembolso.

5.3 Os microcréditos cedidos a organizações/associações sem fins lucrativos são investidos em que tipo de atividades sociais?

R.: Nós financiamos atividades que sejam viáveis e geradoras de rendimento, temos experiencia com cooperativas, e estas visam desenvolver atividades que possam gerar emprego na comunidade onde esta está inserida, porém as cooperativas têm como objetivo o lucro. Não temos experiência com associações sem fins lucrativos.

5.4 Como varia o crédito cedido relativamente à fomentação do empreendedorismo social em Cabo-Verde?

R.: O microcrédito já é um fator incentivador do empreendedorismo social, pois permite às pessoas desenvolver o próprio negócio, incentiva os indivíduos a estarem mais atentos a necessidades vigentes na sociedade, fazendo com que estes possam ter uma fonte de rendimento sustentável. O microcrédito crédito fomenta o empreendedorismo social porque este é um meio de permitir que pessoas que anteriormente não tinham como ter uma fonte de rendimento próprio, o passa ter. E resumidamente o próprio microcrédito é um negócio social, pois o lucro atingido com o programa serve para dar continuidade ao projeto.

FIM

Entrevista 5 – OMCV Microfinanças (Organização das Mulheres de Cabo Verde Microfinanças).

Entrevistada: Dra. Elizabeth Ramos.

Entrevistadora: Zidyane Vicente.

Realizado presencialmente nas instalações da OMCV Microfinanças, em Plateau, Praia no dia 18 de Maio de 2016 às 14:00 horas.

1. Organização

1.1 Nome da organização?

R.: OMCV- Organização das Mulheres de Cabo Verde.

1.2 Nome do Programa de Microcrédito?

R.: O programa de microcrédito está inserido no departamento de microfinanças da OMCV Microfinanças.

1.3 Missão?

R.: É a promoção socioeconómica das mulheres cabo-verdianas e das suas famílias, através de serviços microfinanceiros, combatendo a exclusão económica e social.

1.4 Objetivos?

R.: Os nossos objetivos são: o compromisso social com o propósito virado para o desenvolvimento económico e social das pessoas de baixo rendimento, e o apoio a iniciativas de atividades geradoras de rendimento.

2. Projeto de Microcrédito

2.1 Data em que foi criado? Como nasceu? O que inspirou a iniciativa?

R.: O projeto de microcrédito teve início primeiramente em 1995, com a atribuição de malas térmicas para as peixeiras, mas este era mais um fundo perdido pois pagava-se só o capital, não estando incluído qualquer juro. Já em 1999 com o apoio da ADF e com a participação de técnicos qualificados para trabalhar especificamente nesta área, e com a cedência de fundo para a concessão de crédito foi possível o arranque do programa. A

OMCV sempre trabalhou com a questão do desenvolvimento e emancipação das mulheres, para responder a esse objetivo sentiu-se a necessidade de estas terem atividades que lhes permitam se autopromoverem (atividades geradoras de rendimento) economicamente, e, o microcrédito a alternativa encontrada para dar resposta às tais necessidades.

2.2 Quais foram as principais dificuldades para a criação da iniciativa?

R.: Nós não tivemos dificuldades relevantes, pois o mercado já estava a solicitar estes serviços. Em termos de financiamento também não tivemos dificuldades. Pois a OMCV já existis desde 1981, já tinha nome no mercado, e por isso sempre tivemos apoio para dar seguimento ao projeto.

2.3 Quais os fatores que considera terem sido fundamentais para o lançamento? E para que este conseguisse avançar?

R.: Foi a necessidade das mulheres chefes de famílias terem uma atividade geradora de rendimento, e este foi o principal motivo que estimulou a OMCV a ir à busca de financiamento para a criação do departamento de microfinanças dentro da instituição para que a instituição pudesse dar assistência relativamente às necessidades vigentes.

3. Destinatários do Projeto de Microcrédito

3.1 Qual o público-alvo deste projeto?

R.: São mulheres e chefes de famílias, famílias de baixo rendimento com pequenos empreendimentos, desempregados que querem enveredar para um autoemprego.

3.2 Qual a faixa etária mais comum entre os beneficiários?

R.: A faixa etária mais comum é nos 25 anos a 45 anos.

3.3 Qual a percentagem do público feminino em relação ao masculino?

R.: O público feminino ronda os 89%, só 11 % é que representa o público masculino.

3.4 Qual é o nível de escolaridade de quem solicita o crédito?

R.: As pessoas normalmente apresenta um baixo nível de escolaridade, a maioria tem o ensino primário. Hoje já temos jovens com ensino secundário completo e incompleto, jovens com ensino superior. Sendo que os jovens com ensino superior estão enquadrados

num projeto com a Cooperação Espanhola, que é “Empreendedorismo Feminino – Jovens e Mulheres Graduadas”.

3.5 Qual a situação profissional que apresentam?

R.: Normalmente são mulheres desempregadas à procura de um auto emprego, também, temos jovens à procura do primeiro emprego querendo ter uma atividade geradora de rendimento, algum empreendimento. No geral não temos pessoas com uma profissão à procura de financiamento.

3.6 Qual a situação económica que os beneficiários geralmente apresentam? Nível médio de rendimento que apresentam?

R.: Antes da concessão de crédito normalmente apresentam um baixo rendimento (geralmente a baixo do rendimento mínimo nacional cabo-verdiano), às vezes só o parceiro é que tem um emprego, por isso querem ter uma atividade (um autoemprego).

3.7 Os programas de microcrédito são concedidos geralmente a indivíduos ou a famílias?

R.: Temos crédito individual e o crédito a grupos. Sendo o crédito individual em maior percentagem. No caso do crédito a grupos este é constituído por três a cinco pessoas.

3.8 Qual o número de médio de pessoas envolvidas por contrato de microcrédito?

R.: No caso de crédito individual são duas pessoas (o cliente e o avalista), e no caso de grupo pode variar de três pessoas (sendo este o mínimo) a cinco pessoas (o máximo), podendo ser os clientes avalistas um do outro.

3.9 O financiamento concedido destina-se geralmente a financiar que tipo de atividades? Quais as áreas em que ocorrem com maior frequência o recurso a microcrédito?

R.: Destina-se a financiar atividades comerciais e de prestação de serviços, pecuária, agricultura, agronegócio, artesanato, entre outras.

A área que recorrem com maior frequência é a área comercial, especificamente o comércio informal, pois nesta atividade o retorno é mais rápido e não exige muito investimento.

3.10 Quais os critérios que comumente são utilizados no processo de atribuição (ou não) de microcrédito a um determinado indivíduo?

R.: A pessoa tem de ter um empreendimento, ou ter uma ideia de negócio que queira desenvolver, não pode ter dívidas noutras instituições de microcrédito, e ter uma pessoa para servir de avalista antes da concessão de crédito. Antes da concessão os nossos agentes de crédito vão fazer uma visita ao cliente para comprovar a veracidade das informações a nós fornecidas.

3.11 O financiamento permite geralmente a criação de emprego? Em média, qual o número de novos empregos criados com cada programa de financiamento?

R.: O financiamento permite sim a criação de emprego. Temos casos de clientes que desenvolvem mercearias e com isto empregam mais pessoas, temos os casos de padaria artesanal, da agricultura, o agronegócio, etc. Normalmente por serem pequenos em cada caso consegue-se criar mais dois a três postos de trabalho por financiamento.

3.12 Identificam-se diferenças significativas nos montantes de microcrédito concedidos a indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)? E em relação à duração dos programas e envolvimento com a instituição?

R.: Não há diferenças nos montantes cedidos aos indivíduos mais jovens relativamente aos outros clientes. O montante concedido vai depender da atividade desenvolvida pelo cliente, se a atividade exigir um financiamento superior, avaliamos o projeto e concedemos o empréstimo caso este seja viável. No caso do projeto “Empreendedorismo Feminino-Mulheres Jovens e Graduadas” o montante solicitado pelos jovens são superiores, podendo ir até os 500 000 ECV, mas essa diferença só veio a se verificar a com entrada deste projeto.

O programa tem uma duração máxima de 24 meses. É raro que depois do programa a pessoa não venha a ter qualquer relação com a instituição, e para a sustentabilidade do projeto muitas vezes repetem o crédito de forma aumentar o seu volume de negócio, tornando-o mais rentável. Há uma relação de proximidade entre a instituição e os clientes, e isto, se verifica através de visitas, acompanhamento constante, e sempre que haja dificuldades a instituição está presente para fazer as recomendações necessárias.

3.13 Identificam-se diferenças significativas no tipo de atividades desenvolvidas por parte dos indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: Não há muita diferença. Normalmente são as mesmas atividades. Porém, com o projeto “Empreendedorismo Feminino-Mulheres Jovens e Graduadas” fez-se notar as

diferenças em termos de atividades, pois estes investem mais na prestação de serviços, tais como, serviço de reprografia, salões de cabeleireiro, centros de estética, etc.

4. Funcionamento do Projeto de Microcrédito

4.1 Desde a criação do projeto quantas pessoas/famílias foram beneficiadas?

R.: Iniciamos a atividade de crédito desde o ano 2000, e até agora foram beneficiadas mais de 10 000 pessoas. Porém desde 2000 que se iniciou os empréstimos só em 2014 é que conseguimos fazer o abate do crédito, pois nós trabalhamos com famílias muitas das vezes monoparentais, que não possuem uma poupança, que muitas das vezes no caso de urgências (caso de saúde) usam do crédito cedido para dar respostas a estas necessidades, e por isso, houve pessoas que só depois de muito tempo puderam fazer o reembolso, mas mesmo assim não concederamos este empréstimo um fundo perdido, porque acabam sempre por liquidar a dívida.

4.2 Qual o total de crédito cedido pela organização desde o início do projeto? E qual o montante médio concedido?

R.: Desde o início foram cedidos 10 814 créditos, o montante é de 423 448 618 ECV, uma média de 39 161,00 ECV por crédito.

4.3 Qual é a duração média de cada financiamento?

R.: Cada financiamento tem uma duração média de 12 meses.

4.4 Qual é a taxa de juro média cobrada nos programas de microcrédito?

R.: Temos taxas de juros dependendo do projeto que cada programa está inserido. No caso da nossa taxa é de 2% mensal. O caso do projeto “Empreendedorismo Feminino-Mulheres Jovens e Graduadas” a taxa é de 1.5% mensal, e para as atividades destinadas à agricultura temos o financiamento da MCA (Millenium Challenge Account), para o qual a taxa está nos 1.25 %. Estas taxas são mais baixas porque os custos são subvencionados pela instituição, pois os custos são muito elevados.

4.5 A taxa de juro aplicável é igual para todos os indivíduos? Quais os fatores que terminam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

R.: O fatores que determinam a taxa de juro a plicar são: as despesas que a instituição tem durante todo o processo de cada programa de microcrédito, o financiamento por parte dos

financiadores, e a atividade que o cliente desenvolve. Pois no caso da agricultura enquadrámos o cliente no projeto da MCA, e no caso de jovens graduadas enquadrámos no projeto “Empreendedorismo Feminino-Mulheres Jovens e Graduadas”.

A taxa de juro aplicável é igual para todos os indivíduos? Quais os fatores que terminam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

4.6 Qual o percurso que os indivíduos que beneficiaram do empréstimo geralmente apresentam após o término do programa? Que tipo de atividades desenvolvem? Geralmente mantêm a mesma atividade que iniciaram com o programa de microcrédito?

R.: Muitas das vezes desenvolvem um atividade rentável, e conseguem empregar mais pessoas. Seguem em frente com um negócio rentável, pois nós colaboramos com formações em diversas áreas, entre as quais destacamos a gestão de pequenos negócios, e técnicas de venda. Normalmente desenvolvem o comércio, prestação de serviços agronegócio, etc. E geralmente conseguem prosseguir com o esmo negócio que iniciaram.

4.7 Das famílias que recebem o crédito, qual a percentagem dos que voltaram a solicitar o financiamento?

R.: Por volta de 90% aos 95% voltam a solicitar o crédito, pois ambicionam muitas vezes desenvolver ainda mais o seu negócio, e aumentar o seu volume de negócio.

4.8 Qual a taxa média de pessoas que não devolvem o crédito cedido?

R.: Eu não diria que não devolvem, digo sim que demoram a devolver, porque muitas dessas pessoas não têm seguros, não têm plano de saúde, não têm uma pensão, e não têm meio de cobrir muitas despesas, no caso de algum problema recorrem da atividade para fazer face a algumas despesas que possam vir a surgir, pondo assim em causa o reembolso do crédito, podem não fazer o reembolso a 100% mas vão fazendo-o consoante podem.

4.9 Após o término do programa de microcrédito, os beneficiários mantêm geralmente algum tipo de relação com a instituição (que concedeu o microcrédito)? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Elas continuam com relações com a instituição, pois esta é muito próxima dos clientes, desenvolve-se uma relação de amizade, pois os agentes funcionam como psicólogos das nossas clientes, convidam-nos sempre a participar de atividades importantes nas suas vidas.

4.10 A organização um acompanhamento contínuo aos beneficiários de crédito? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim, fazemos. Antes da concessão de crédito fazemos uma visita de certificação. Depois da concessão de crédito fazemos uma visita para vermos se o rendimento foi aplicado na atividade, e de aí em diante há uma visita periódica para ver o andamento da atividade, caso precisem de apoio estamos disponíveis para atendê-los e por dar assistência.

4.11 Como analisam o impacto que o microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas?

Tem um impacto bastante positivo. As pessoas chegam aqui praticamente sem nenhum rendimento ou com um rendimento bastante reduzido, e depois podem desenvolver o seu negócio (a sua atividade geradora de rendimento/ ter o próprio emprego), conseguem dar educação e formação aos seus filhos, muitas das vezes conseguem ter a casa própria, regista-se uma melhoria contínua na vida dos beneficiários, e, é gratificante para a organização ver os seus clientes a realizarem os seus sonhos.

5. Relação entre o Microcrédito e as outras Atividades Sociais

5.1 As iniciativas de empreendedorismo social que recorrem ao microcrédito visam geralmente fazer face a que tipo de questões sociais?

R.: Visam normalmente à criação de atividades que combatem o desemprego, e a criação de novos postos de trabalho. O microcrédito consegue debelar duas situações a questão económica e a questão social.

5.2 A instituição fornece microcrédito a algumas organizações ou associações sem fins lucrativos, que tenham como objetivo atividades socioempreendedoras?

R.: Há várias associações comunitárias que nos solicitam crédito, e nós os enquadrámos nos créditos a grupos, e são associações comunitárias de agricultores, se pescadores de jovens que têm formação em padaria artesanal. Estas associações não recorrem com frequência pois estes muitas vezes se recorrem a outros tipos de financiamento. E são investidas em atividades da agricultura, da pesca, da panificação conseguindo dentro destas áreas empregar pessoas da comunidade a que pertencem.

5.3 Os microcréditos cedidos a organizações/associações sem fins lucrativos são investidos em que tipo de atividades sociais?

R.: São investidos em atividades que permitem a geração de emprego em cada comunidade. Quando se trata de uma associação comunitária onde a atividade exercida é a panificação, tem-se um forno com forno e o vende a um membro da comunidade que vai revendê-lo, permitindo a criação de mais postos de trabalho na comunidade.

5.4 Como varia o crédito cedido relativamente à fomentação do empreendedorismo social em Cabo-Verde?

R.: Contribui para a fomentação do empreendedorismo social em Cabo Verde na medida em que este incentiva as pessoas a serem cada vez mais empreendedoras, a irem atrás de novas iniciativas e novos investimentos que façam suprir necessidades que poderão existir na sociedade. A nossa própria instituição é uma incubadora para o empreendedorismo social, pois esta tem a parte social que trabalha com as pessoas, dando formações e trabalhando com a elevação da autoestima das pessoas, e quando as pessoas tiverem uma base e formação adequada são encaminhadas para o departamento de microfinanças onde poderão adquirir o microcrédito e poderem assim desenvolver a sua atividades geradora de rendimento.

FIM

Entrevista 6 – CITI-HABITAT (Centro de Inovação em Tecnologias de Intervenção para o Habitat).

Entrevistada: Arabela Monteiro, coordenadora de microfinanças do CITI-Microfinanças.

Entrevistadora: Zidyane Vicente.

Entrevista realizada via Skype no dia 6 de Junho de 2016 às 11:00 de Portugal.

1. Organização

1.1 Nome da Organização?

R.: CITI-Habitat, que significa Centro de Inovação em Tecnologia de Intervenção Social para o Habitat.

1.2 Nome do Programa de Microcrédito?

R.: O nome do programa é CITI-Microfinanças.

1.3 Qual a missão?

R.: Temos duas missões, o primeiro é colaborar e assistir o pobres e vulneráveis, na resolução dos seus problemas sociais, económicos e culturais ajudando-os na criação e organização de dinâmicas associativas que lhes permitem agir com autonomia e poder de iniciativa no processo de inclusão económica, financeira, social e cultural.

1.4 Quais são os objetivos?

R.: O objetivos principais são, contribuir para o desenvolvimento e estruturação do setor da economia social e solidária e por esta via contribuir para a luta contra a pobreza e criação de empregos e um desenvolvimento inclusivo e plural em Cabo Verde, colaborar e assistir os segmentos sociais mais pobres e vulneráveis dos meios rurais e urbanos na resolução dos seus problemas sociais, económicos e culturais e nos seus esforços de autopromoção, e por fim, é contribuir para o empoderamento das populações pobres e vulneráveis de modo a serem cada vez mais autónomas e atores principais no processo de mudança social e de melhoria das respetivas condições de vida e das respetivas comunidades.

2. Projeto de Microcrédito

2.1 Data em que foi criado o projeto? Como nasceu? O que inspirou esta iniciativa?

R.: Foi criado em 1996, através do financiamento de uma ONG Belga (*Solidarité Socialiste*), que permitiu dar corpo a um projeto denominado AGRE - Programa de Apoio às Atividades Geradores de Rendimentos, desde então começou-se a trabalhar com o fundo disponibilizado pela ONG Belga e fomos dando continuidade ao programa. O que inspirou esta iniciativa foi a crescente necessidade da população em recorrer ao crédito.

2.2 Quais foram as principais dificuldades para a criação da iniciativa?

R.: A principal dificuldade era a sensibilização dos clientes face à mudança de filosofia, e quando falo em mudança de filosofia implica o estabelecer da diferença entre o dar e o emprestar, também a nível de gestão de tecnologias necessárias para manter o funcionamento da instituição constituiu alguns entraves ao funcionamento do projeto.

2.3 Quais os fatores que considera terem sido fundamentais para o lançamento? E para que este conseguisse avançar?

R.: Talvez tenha sido o facto de o CITI-Habitat ser uma das primeiras instituições de cariz social em Cabo Verde e por ter sido bem aceita no seio da população do mesmo.

3. Destinatários do Projeto de Microcrédito

3.1 Qual o público-alvo deste projeto?

R.: O público-alvo abarca as mulheres chefes de famílias, jovens à procura do primeiro emprego, mutualidades, associações, entre outros.

3.2 Qual a faixa etária mais comum entre os beneficiários?

R.: Trabalhamos com uma faixa etária compreendida entre os 18 e os 65 anos, porém a mais comum é entre os 30 a 40 anos.

3.3 Qual a percentagem do público feminino em relação ao público masculino que solicita o crédito?

R.: 89% dos nossos clientes correspondem ao público feminino, e sendo assim o público masculino é representado por apenas 11%.

3.4 Qual é o nível de escolaridade de quem solicita o crédito?

R.: Chegam aqui pessoas com diferentes níveis, desde o analfabeto até pessoas com o ensino superior (nomeadamente a licenciados) porém o mais frequente são pessoas com o ensino secundário.

3.5 Qual a situação profissional que apresentam?

R.: Normalmente, trabalhamos com pessoas que estejam em situação de desemprego, não financiamos desempregados, porém financiamos pessoas que já exerçam uma atividade geradora de rendimento e pessoas que já tendo uma ideia de negócio a pretendam por em prática.

3.6 Qual a situação económica que os beneficiários geralmente apresentam? Nível médio de rendimento que apresentam?

R.: São pessoas que estão numa situação económica baixa, normalmente apresentam um rendimento mensal de 8 a 10 mil ECV mensais. Ao receber o crédito e investindo numa atividade, passam a apresentar um rendimento médio de 15 a 18 mil escudos por mês.

3.7 Os programas de microcrédito são concedidos geralmente a indivíduos ou a famílias?

R.: Os financiamentos são concedidos a indivíduos particulares tendo um grande efeito na vida das famílias, mas também temos os grupos solidários que são constituídos por três a cinco pessoas.

3.8 Qual o número médio de pessoas envolvidas por contrato de microcrédito?

R.: Por contrato, estão envolvidas quatro a cinco pessoas, dependendo do número de avalistas necessários. No caso do crédito individual, interferem: o componente do crédito (quem solicita), o presidente da instituição, e o número de avalistas (dois ou três, sendo que o número deste varia em função do montante). No caso de grupos solidários interferem três a quatro pessoas mais o presidente da instituição.

3.9 O financiamento concedido destina-se geralmente a financiar que tipos de atividades? Quais as áreas que ocorrem com maior frequência o recurso a microcrédito?

R.: Geralmente asseiam-se em atividades comerciais (formal e informal), agricultura, pecuária, prestação de serviços, etc. depende do projeto que a pessoa apresenta. Destas atividades, que a financiada com maior frequência e que a demanda é sempre superior é o comércio, sendo que neste momento esta tem 78% dos nossos financiamentos.

3.10 Quais os critérios que comumente são utilizados no processo de atribuição (ou não) de microcrédito a um determinado indivíduo?

R.: Analisamos o projeto em si, o fluxo de caixa mensal, o balanço, as garantias apresentadas, o número de emprego que o projeto pode criar, e seio familiar que é muito importante.

3.11 O financiamento permite geralmente a criação de emprego? Em média qual o número de novos empregos criados com cada programa de financiamento?

R.: Claro, a maioria dos financiamentos criam sempre emprego, e este é um critério de análise para a concessão de crédito. Infelizmente não tenho um número exato para dar neste momento, mas posso afirmar que origina em média, dois a três postos de trabalho por projeto.

3.12 Identificam-se diferenças significativas nos montantes de microcrédito concedidos a indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)? E em relação à duração dos programas e envolvimento com a instituição?

R.: Sim, estes jovens muitas vezes apresentam-nos projetos mais ambiciosos e consequentemente estes exigem um montante mais elevado, estes exigem mais da instituição, estão bem cientes dos seus direitos, apesar de algumas vezes falharem com os seus deveres, mas notamos uma diferença entre os projetos dependendo da idade da pessoa. Estas pessoas estão sempre envolvidas com a instituição pedindo reforço dos créditos, notamos que 90% dos que solicitam o crédito pela primeira vez voltam a fazê-lo. Sendo que o programa tem uma duração de no máximo 24 meses. Reparei que os jovens estão mais interessados em liquidar o empréstimo e solicitar um novo reforço.

3.13 Identificam-se diferenças significativas no tipo de atividades desenvolvidas por parte dos indivíduos mais jovens (idade inferior a 30 anos)?

R.: Normalmente estes investem muito no setor do comércio, mas nota-se que uma boa parte já não tem interesse no comércio informal, criam as suas próprias empresas em áreas de comércio rentável, e são mais organizados.

4. Funcionamento do Projeto de Microcrédito

4.1 Desde a criação do projeto quantas pessoas/famílias foram beneficiadas?

R.: Foram beneficiados 1035 clientes ativos, desde o início das nossas atividades.

4.2 Qual o total de crédito cedido pela organização desde o início do projeto? E qual o montante médio concedido?

R.: Desde a criação aos dias de hoje foi concedido 89 961 000 ECV, sendo o montante médio cedido 87 mil escudos por crédito.

4.3 Qual a duração média de cada financiamento?

R.: A duração varia de 4 a 24 meses, sendo a regra uma média de 12 meses.

4.4 Qual a taxa de juro média cobrada nos programas de microcrédito?

R.: A taxa de juro cobrada é de 2.5% e é depressível. Não sendo esta taxa cobrada para o caso da atividade agrícola e pecuária, pois esta tem uma taxa de 3%.

4.5 A taxa de juro aplicável é igual para todos os indivíduos? Quais os fatores que determinam a taxa de juro/prémio de risco a aplicar?

R.: Sim, a taxa de juro se aplica de igual forma para todos os indivíduos, exceto no caso de atividade a ser desenvolvida ser a agrícola ou a pecuária. Os fatores que determina a taxa de juro a ser aplicada é o risco de crédito e o risco do próprio retorno do financiamento cedido.

4.6 Qual o percurso que os indivíduos que beneficiaram do empréstimo geralmente apresentam após o término do programa? Que tipos de atividades desenvolvem? Geralmente mantêm a atividade que iniciaram com o programa de microcrédito?

R.: Normalmente estão sempre a pedir reforço, na maioria das vezes mantêm na mesma atividade mas estão sempre desenvolvendo o seu negócio, constatei que cerca de 20% acabam por entrar em falência não conseguindo dar continuidade ao negócio, mas os restantes 80% estão sempre a evoluir na sua atividade, aumentando o seu volume de negócio através do reforço de novos financiamentos. Desenvolvem muito a atividade comercial, produção, agricultura, prestação de serviços, etc. E normalmente continuam com a mesma atividade, como tinha dito, atividades estas mais modernizadas e de maior dimensão.

4.7 Dos indivíduos que recebem o crédito qual a percentagem dos que voltam a solicitar o financiamento?

R.: Cerca de 68% voltam sempre para solicitar um novo financiamento.

4.8 Qual a taxa média de pessoas que não devolvem o crédito cedido?

R.: Neste momento temos 18% de créditos inadimplente, destes há alguns que voltam e pagam depois de muita insistência por parte da instituição ou mesmo através dos avalistas, mas há outros que não devolvem mesmo através de muitas tentativas.

4.9 Após o término do programa de microcrédito os beneficiários mantêm geralmente algum tipo de relação com a instituição (que concedeu o microcrédito)? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Sim, na maioria das vezes. Mesmo depois do término de programa solicitam um acompanhamento de negócio e criam também uma relação de amizade com a instituição que concedeu o crédito.

4.10 A organização faz um acompanhamento contínuo aos beneficiários de crédito? Em caso afirmativo, de que forma?

R.: Temos dois agentes de crédito que estão diariamente no terreno tanto para o recrutamento de novos clientes como para o acompanhamento dos clientes ativos, fazem visitas, tiram dúvidas e fazem esclarecimentos relativamente ao negócio, e se necessário o próprio gestor desloca-se ao terreno para dar seguimento ao acompanhamento que se baseia na assistência técnica.

4.11 Como analisam o impacto que o microcrédito tem na vida das famílias cabo-verdianas?

R.: Nós comparamos analisando o fluxo de caixa antes e depois do crédito e mesmo fazemos visitas para verificar a evolução da cedência de crédito no início ao fim do projeto. Notamos que alguns passam a aumentar os gastos com a alimentação, com o ativo circulante e demais indicadores. O microcrédito tem uma grande influência na vida dos cabo-verdianos, já nos deparamos com pessoas que se encontravam num nível de pobreza notável e que hoje conseguiram sair da situação anterior graças ao microcrédito, pois lhes permitiu construir a própria casa, melhorar a sua condição de saúde, e alimentação, já conseguem ter os filhos na universidade, pois desempenham uma atividade sustentável para servir de base para a estrutura familiar. Penso que o microcrédito em Cabo-Verde tem um grande impacto na vida das famílias e os cabo-verdianos já declaram isso e funciona bem. Apesar de eu achar que o governo deveria contribuir também para o maior desenvolvimento deste setor, pois este contribui muito para o PIB do país, esta é uma luta

na qual há algum tempo estamos engajados porém ainda não obtivemos nenhum resultado.

5. Relação entre o Microcrédito e outras Atividades Sociais

5.1 As iniciativas de empreendedorismo social que recorrem ao microcrédito visam geralmente fazer face a que tipos de questões sociais?

R.: As instituições que já recorrem à nossa instituição à procura de financiamento apresentaram-no um *dossier* com projetos de formações que se destinam à qualificação de jovens, e nós analisando o projeto costuma-se apoiar estas iniciativas. Visto que estas qualificam os jovens para o mercado de trabalho, e mesmo fornecendo uma base para a iniciativa da criação de um autoemprego.

5.2 A instituição fornece microcrédito a algumas organizações ou associações sem fins lucrativos que tenham como objetivo atividades socioempreendedoras?

R.: Neste momento não o fazemos. Mas verificamos este caso em 2014. Estes casos são muito raros.

5.3 Os microcréditos cedidos a organizações/associações sem fins lucrativos são investidos em que tipo de atividades sociais?

R.: O facto de as organizações/associações sem fins lucrativos não recorrerem muito ao microcrédito para o financiamento das suas atividades, não tenho informação para dar resposta a essa questão.

5.4 Como varia o crédito cedido relativamente à fomentação do empreendedorismo social em Cabo-Verde?

R.: À esta questão não poderei responder por falta de informações no que tange a este tema.

OBS.: Com a nova lei de microfinanças as instituições que trabalham com o microcrédito são obrigadas a separar da parte social da ONG, então não estamos ligados a esta parte social. Trabalhamos de uma forma autónoma relativamente à ONG.

FIM